

ESTADO E INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS MULTILATINAS

LEANDRO BRUNO SANTOS

**ESTADO E INTERNACIONALIZAÇÃO
DAS EMPRESAS MULTILATINAS**

Conselho Editorial Acadêmico
Responsável pela publicação desta obra

Profª Drª Eda Maria Goes
Profª Drª Margarete C. de C. T. Amorim
Prof. Dr. Antonio Cezar Leal

LEANDRO BRUNO SANTOS

**ESTADO E
INTERNACIONALIZAÇÃO DAS
EMPRESAS MULTILATINAS**

**CULTURA
ACADÊMICA** 
Editora

© 2013 Editora UNESP
Cultura Acadêmica
Praça da Sé, 108
01001-900 – São Paulo – SP
Tel.: (0xx11) 3242-7171
Fax: (0xx11) 3242-7172
www.editoraunesp.com.br
feu@editora.unesp.br

CIP – Brasil. Catalogação na fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

S235e

Santos, Leandro Bruno

Estado e internacionalização das empresas multilatinas [recurso eletrônico] /
Leandro Bruno Santos. – 1. ed. – São Paulo : Cultura Acadêmica, 2013.
recurso digital: il.

Formato: ePDF

Requisitos do sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN 978-85-7983-429-5 (recurso eletrônico)

1. América Latina – Condições econômicas. 2. América Latina – Condições
sociais. 3. Livros eletrônicos. I. Título.

13-07410

CDD: 330.98
CDU: 338.1(18)

Este livro é publicado pelo Programa de Publicações Digitais da Pró-Reitoria de Pós-Graduação da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (UNESP)

SUMÁRIO

Agradecimentos	7
Prefácio	9
Introdução	13
1. Por que se multinacionalizar? Explicando as empresas multilatinas	23
2. Estado e política econômica na América Latina	101
3. O processo de industrialização na América Latina: dos surtos industriais às políticas de abertura e privatização	191
4. América Latina e os fluxos de investimentos diretos	257
5. As ações territoriais dos grupos econômicos latino-americanos	355
6. Os espaços de acumulação dos grupos econômicos latino-americanos	435
Conclusão	541
Referências bibliográficas	547

AGRADECIMENTOS

Este livro reproduz a tese de doutorado que tive a oportunidade de defender, no ano de 2012, no Programa de Pós-Graduação em Geografia da Faculdade de Ciências e Tecnologia (FCT), Universidade Estadual Paulista (UNESP), intitulada *Estado, industrialização e os espaços de acumulação das multilatinas*, com apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes).

Conforme salientado na própria tese, a presença de mais de uma década num frutífero ambiente acadêmico, sendo o Grupo de Pesquisa Produção do Espaço e Redefinições Regionais (GAsPERR) e o Programa de Pós-Graduação em Geografia os mais representativos, e o contato com professores de várias partes da América Latina aumentaram a minha gratidão com muitas pessoas. Em função disso, neste momento, corro o risco de cometer algumas injustiças.

Aos amigos Nelson Felipe, Cleverson Reolon, Rafael Catão, Oséias da Silva, Cassio Antunes, Jovenildo, Caio, Vitor Koiti, Leda Correia Pedro, Clayton Dal Pozzo, Clerisnaldo, pela amizade e pelo convívio profissional frutífero durante os anos de graduação e de pós-graduação. Não fosse pela amizade verdadeira, pelas constantes conversas e pelos momentos de entretenimento, os dez anos de estadia em Presidente Prudente teriam sido muito difíceis.

Aos professores Cristian Gonzalo Henriquez Ruiz, Frederico Arenas Vasquez, Johannes Rehner, Patricio del Sol e Carlos A. de Mattos (Pontificia Universidad Católica de Chile), Bernardo Kosacoff (Universidad Nacional de Quilmes), María Isabel Angoa, Isaias Aguilar Huerta, Pedro García e José

de Jesús Rivera de Rosa (Benemérita Universidad Autónoma de Puebla), Celso Garrido (Universidad Autónoma de México), Jorge Basave Kunhradt (Universidad Nacional Autónoma de México), por todo o suporte para a realização do trabalho de campo, pelas valiosas entrevistas, pelos bate-papos e pelo apoio com textos de referência.

Aos professores Everaldo Santos Melazzo, Lisandra Pereira Lamoso, Carlos Antônio Brandão, Carlos José Espíndola e Renata Adriana Verdi, pela leitura cuidadosa da tese e pelas várias sugestões; muitas delas, inclusive, irão acompanhar-me por vários anos de minha trajetória acadêmica. Oxalá tudo conspire para que eu possa seguir os seus conselhos, especialmente o de continuar o diálogo com a economia industrial e permanecer firme dentro da Geografia Econômica.

Sou grato pelo apoio financeiro oferecido pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) e pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), respectivamente, ao desenvolvimento da pesquisa de doutorado (e trabalhos de campo no Chile e na Argentina) e à realização do estágio sanduíche no México. Sem o suporte dessas instituições, indubitavelmente, o trabalho que ora se apresenta teria outros contornos.

À minha mãe, Carolina Maria dos Santos, por me apoiar incondicionalmente, apesar da minha ausência, e aos meus dois irmãos (Felipe e André), pelas dores de cabeça e também pelas emoções. Igualmente, gostaria de salientar a minha imensa gratidão por Oscar, Lucy, Javier e Ernztz, que me acolheram como um membro da família durante a minha estadia em Puebla, México.

Meu agradecimento especial ao professor Eliseu Savério Sposito, pelos dez anos de orientação, que abrangeram a graduação e a pós-graduação. Sou profundamente grato pela sua paciência e por me conduzir por caminhos que, sozinho, jamais poderia ter trilhado. Sua perspicácia para entender as minhas inquietações e capacidade de me colocar no trilho, além da dedicação incondicional à Universidade, são qualidades que espero cultivar durante minha trajetória acadêmica.

Todo esse trabalho não teria sido possível sem o apoio irrestrito da minha esposa, Erika Vanessa Moreira Santos, que esteve ao meu lado durante todos os momentos. Obrigado por tudo e por dar-me o maior presente de minha vida, a nossa amada filha Helena, que, com poucos dias de vida, conseguiu mudar todos os meus paradigmas, colorir o meu dia e os meus sonhos.

Leandro Bruno Santos
Ourinhos, junho de 2013

PREFÁCIO

A importância da temática deste livro é inegável. A investigação do papel das empresas multinacionais, importante assunto da Geografia Econômica, que esteve mais evidente nos anos 1970 e 1980, volta com a ênfase necessária. Há três ou quatro décadas, a análise dos grandes grupos econômicos era balizada pela oposição entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

O termo multinacional era a marca de um movimento de investimentos e de apropriação da mais-valia social em um sentido apenas: Norte-Sul. Os investimentos eram feitos para a mudança de lugar da produção com o intuito de disseminar processos e produtos que se tornavam obsoletos nos países desenvolvidos. Era a época de relações de dominação econômica que, para os autores da esquerda, tratava-se da confirmação do imperialismo anunciado por Lênin.

A grande narrativa do sistema capitalista servia para explicar o crescimento dos grandes grupos multinacionais, “personificados” nas “sete irmãs” do petróleo. Elas eram o exemplo mais bem delineado, mas eram acompanhadas pelas grandes montadoras, por empresas do setor elétrico e, até mesmo, do setor alimentício. Nesse grupo estavam inseridos, com suas devidas diferenças, os *combinats* soviéticos, com suas atuações em uma esfera delimitada, e os *zaibatsus* japoneses. Esses grupos tinham menos poder (mas não podiam ser desprezados) de comandar a produção e o comércio em escala internacional.

Nas duas últimas décadas, a estrutura econômica internacional modificou-se amplamente. Dos fluxos de investimentos diretos e dos processos de apropriação da mais-valia que seguiam o vetor Norte-Sul, a consolidação, pouco a pouco, de grupos latino-americanos muda o direcionamento dos investimentos e da criação de empregos. As relações Sul-Sul tornam-se importantes e possibi-

litam a visibilidade de grandes grupos com suas sedes no Brasil, no México, na Argentina e no Chile, por exemplo. Se o hemisfério Norte ainda mantém a hegemonia da circulação das riquezas no mundo, o Sul não pode mais ser negligenciado. E é essa temática que, recuperada no âmbito da Geografia Econômica, mostra a importância deste livro.

Produto melhorado e atualizado de uma tese de doutorado, sua estrutura tem um encadeamento lógico e histórico que dá consistência aos argumentos do autor. Alguns *boxes*, situados aleatoriamente dentro dos capítulos, servem para fornecer informações extras sobre diferentes grupos econômicos sem interromper a lógica da narrativa. Além disso, o volume está amplamente ilustrado com tabelas, gráficos e mapas, trazendo a linguagem cartográfica como aliada na exposição das ideias.

Este é um livro de caráter multidisciplinar. Ele fornece subsídios para a aproximação da Geografia com a Economia, a História e a Sociologia. A riqueza da informação, em forma de tabelas, mostra a força da informação geográfica e o cuidado que o autor teve para a demonstração empírica de sua explicação teórica. A bibliografia, que não negligencia obras de caráter histórico, contém obras muito recentes – o que significa uma atualização importante no diálogo com autores e suas obras hodiernas – e possibilita o diálogo com autores de vários países, trazendo para a língua portuguesa inúmeros autores dos Estados Unidos, por exemplo. Embora a ênfase seja nos grupos econômicos, a explicação não se atém aos seus históricos, mas o autor consegue ir além da narrativa porque demonstra, com detalhes, como eles se organizam, como se territorializam e como se dão suas interações econômicas, por meio da análise de seus espaços de acumulação; neste caso, pelo prisma dos setores de atividades.

A organização do texto tem, como pano de fundo, uma abordagem histórica que se inicia com perguntas que estão respondidas no texto. Além disso, a inovação é trazer, para o leitor, as explicações em três níveis: macro, meso e micro. Como explica o autor, a razão do livro é explicar “o *porquê* da expansão internacional das multilatinas sob a mediação do acirramento da concorrência, que articula os processos moleculares de acumulação e as diferentes estratégias corporativas”.

O diálogo com outras ciências pode ser observado pela explicação a partir da teoria de Marx. É na escala macro que o sistema capitalista é base para se explicar o crescimento e a consolidação das multilatinas. No plano micro, o comportamento dos empresários é fundamental. No plano denominado meso, o enfoque privilegia os produtos e a organização das grandes empresas.

Mas como articular essas três perspectivas? Elas se contradizem ou se complementam? Por que os autores apresentados optam por privilegiar uma ou outra escala de abordagem? Eis que a leitura pela divisão territorial do trabalho, ba-

seando-se nos critérios de competitividade atual na economia mundial, é um caminho fortalecido no texto.

Mesmo assim, há perguntas – mesmo apresentadas em caráter afirmativo – que continuam fortes para se entender as multilatinas: “as barreiras sobre as importações nos países hospedeiros, a intenção de vender tecnologias manufatureiras para firmas de países com mesmo nível de desenvolvimento, a vantagem de custos de produção menores em outros ‘países em desenvolvimento’, a procura por matérias-primas”, por exemplo, “são, também, importantes para a compreensão da internacionalização”. Ora, repare que o termo *país em desenvolvimento* é utilizado no livro. Esse aspecto é uma demonstração de que os conceitos de décadas atrás continuam importantes para explicar a Geografia Econômica dos grandes grupos multinacionais – mesmo que, agora, estejamos falando dos grupos que emergiram no espaço latino-americano.

Mas algumas coisas mudaram nas duas últimas décadas. O papel do Estado, que sai da esfera produtiva e comanda a desregulação das práticas econômicas, manifesta-se por outras vias, como a do financiamento com dinheiro público subsidiado. É a riqueza da economia desses países ainda concentradores de pobreza que vai para além de suas fronteiras, criando empregos no estrangeiro e deixando vazios nos seus territórios.

Para esclarecer como isso se deu historicamente, o autor coloca ênfase no processo de industrialização na América Latina no século XX, delineando uma periodização que pode ser entendida em fases, com “força” nos investimentos diretos na América Latina. Aqui, lembramos que este livro vem em bom momento para ampliar as bases explicativas do fenômeno das multilatinas, objeto amplamente exposto no livro *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras* (Sposito & Santos, 2012).

Sendo a América Latina o espaço adotado para a seleção dos grupos econômicos estudados, Brasil, México, Chile e Argentina são os países escolhidos por causa de seus papéis fundamentais na configuração do capitalismo latino-americano. Para isso, é preciso lembrar que se alerta para a magnitude dos investimentos em infraestrutura, por exemplo, em um tempo que pode ser definido, como muito bem lembrou Giovanni Arrighi, como o longo século XX. Mas queremos lembrar, também, Riccardo Petrella, que pergunta para quem a onda da competitividade, mote para o fortalecimento do neoliberalismo que varreu e transformou as relações político-econômicas da América Latina, resultou em aspecto positivo. Isto é, a quem interessa a competitividade? Pois é nessa atmosfera que os grandes grupos multilatinos se desenvolveram.

As explicações do autor são sintetizadas em suas conclusões. Lembremos que ele afirma que “o rumo ou as direções seguidos pelos capitais particulares

[...] só podem ser entendidos a partir de mediações (seja do Estado, seja da concorrência) e da compreensão do modo particular de formação dos capitalismos na América Latina”. Há, portanto, um capitalismo “particular” de tipo latino-americano. Isso ocorre porque, “a partir dos anos 1970, pela magnitude e sequência, ocorre a conformação de um processo de multinacionalização produtiva (geração do valor) dos grupos e empresas latino-americanos”. Delineia-se, assim, um subimperialismo, no qual o Brasil tem papel relevante. Delineia-se, em outras palavras, uma Geopolítica permeada, fortemente, pela Geoeconomia.

Enfim, este livro é importante, sem dúvida, para o leitor que quer retomar, pela Geografia Econômica, o estudo dos grandes grupos econômicos, tendo-se como recorte o espaço latino-americano.

Eliseu Savério Sposito
Presidente Prudente, agosto de 2013

INTRODUÇÃO

Este livro constitui-se num esforço de dar prosseguimento à compreensão do fenômeno de internacionalização do capital no âmbito da Geografia brasileira, tendo como prisma empresas e grupos econômicos com origem e consolidação nos países periféricos. Com o término da dissertação de mestrado e da tese de doutorado, intituladas, respectivamente, *Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim e Estado, industrialização e os espaços de acumulação das multilatinas*, tornou-se possível compilar uma quantidade significativa de trabalhos acadêmicos, dados e informações de instituições nacionais e internacionais.

As estratégias e práticas espaciais de acumulação das principais empresas e grupos econômicos latino-americanos conformam um movimento, de pouco mais de cem anos, com vários pontos de inflexão, que sinaliza a *tendência* de ampliação das escalas espaciais de acumulação desses capitais particulares. Este livro representa, portanto, um esforço de compreender a expansão territorial das principais empresas e grupos latino-americanos, *multilatinas*, que atuam na produção industrial nas distintas escalas espaciais.

Atualmente, um conjunto de países latino-americanos tem apresentado a realização – por suas empresas e grupos – de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED). Por isso, o nosso primeiro passo foi a escolha de uma variável que permitisse estabelecer um recorte espacial de análise. Apesar do aumento dos fluxos provenientes de países como Colômbia e Peru, decidimos utilizar os estoques de IED como um critério de escolha, porque eles permitem compreender quais são, historicamente, os maiores investidores e as continuidades e descontinuidades temporais por eles apresentadas.

Após obtenção e sistematização dos dados disponibilizados pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (Unctad), identi-

ficamos que Brasil, México, Chile e Argentina respondiam pela maior parte dos estoques de IED latino-americanos. Foi possível notar, ainda, que Argentina e Brasil alternaram-se na liderança dos estoques e fluxos de capitais produtivos realizados até os anos 1980. Desde então, México e Chile incrementaram sua relevância regional, ao passo que a Argentina apresentou uma significativa redução. Ou seja, com nosso recorte espacial de quatro países, logramos estocar elementos que permitem entender os diferentes ciclos de investimentos.

Outro ponto importante por nós considerado está vinculado às condições políticas e econômicas. Os quatro países selecionados, uns mais, outros menos, levaram a cabo políticas de substituição das importações – com distintas intensidades – e promoveram, em diferentes momentos, as políticas neoliberais de abertura econômica desenfreada, de desregulamentação financeira, de privatização e concessão de empresas públicas, entre outras, que impactaram diretamente nas estratégias corporativas dos grupos econômicos locais e na estrutura industrial.

Nos quatro países, há um razoável número de empresas, de médias a grandes, que têm realizado IED em outros países. O recorte analítico adotado no livro é dos grandes grupos industriais, originários, na sua maior parte, à época das políticas de substituição de importações e os principais responsáveis pela concentração e centralização de capital e pela destruição criativa. A metodologia adotada para a escolha dos grupos desses quatro países foi a seguinte:

1. consulta à lista das 500 maiores empresas e grupos da *Revista América Economía*, elaborada por *ranking* de vendas. Nessa primeira etapa, consideramos apenas empresas e grupos com atuação na indústria;
2. exclusão das empresas industriais subsidiárias de multinacionais estrangeiras. Foram consideradas empresas latino-americanas apenas aquelas cujo controle é exercido por residentes (famílias) ou instituições (bancos, fundos de pensão, etc.) locais;
3. exclusão de empresas controladas pelo Estado (principalmente as petrolíferas) por não seguirem, rigidamente, o comportamento das demais empresas;
4. por meio de dados fornecidos nos relatórios anuais da Cepal (*La inversión Directa Extranjera*) e *home pages* das companhias, excluímos as empresas e grupos industriais que não apresentavam IED no exterior;
5. exclusão de empresas e grupos industriais cujas receitas fossem inferiores a US\$ 1 bilhão. Abaixo desse teto inserimos apenas empresas cujas receitas fossem crescentes (próximas do estipulado) e que permitissem uma análise comparativa.

Com esses procedimentos de triagem, chegamos à seleção de 26 grupos (Quadro 1).

Quadro 1 – Grupos econômicos selecionados, segundo origem e ramos de atuação

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>País</i>	<i>Principais ramos de atuação</i>
Cemex	México	Cimento
Techint	Argentina	Siderurgia, construção, bens de capital, exploração de petróleo
Votorantim	Brasil	Cimento, finanças, celulose, suco de laranja
Gerdau	Brasil	Siderurgia
Odebrecht	Brasil	Construção, petroquímica, açúcar e álcool
Coca-Cola Femsa	México	Bebidas e comércio varejista
Angelini	Chile	Distribuição de derivados de petróleo, papel e celulose e pesca
Alfa	México	Petroquímica, autopeças, alimentos
JBS	Brasil	Alimentos
Bimbo	México	Alimentos
CSN	Brasil	Siderurgia, mineração, têxteis, cimento
Camargo Corrêa	Brasil	Construção, cimento, têxtil e calçado, imobiliário
Mabe	México	Eletrodomésticos
Xignux	México	Bens de capital, alimentos
Gruma	México	Alimentos
CMPC	Chile	Celulose e papel
Molybmet	Chile	Refino e metalurgia
Vitro	México	Vidro
Industrias CH	México	Siderurgia
Weg	Brasil	Bens de capital
Desc	México	Petroquímica, autopeças
Brasil Foods	Brasil	Alimentos
Marfrig	Brasil	Alimentos
Arcor	Argentina	Alimentos
Mexichem	México	Petroquímica, produtos plásticos
Tigre	Brasil	Produtos plásticos

Os grupos mexicanos e brasileiros dominam a lista dos principais investidores no exterior, seguidos pelos chilenos e argentinos. O Chile conta com um

número maior de empresas em serviços (distribuição de energia e comércio varejista). Esses grupos atuam por meio de vários braços (empresas subsidiárias) em outros territórios e operam em diferentes ramos, sejam eles relacionados ou não. Desnecessário dizer que eles são os “campeões” na concentração e centralização de capital em seus países de origem, de modo que dominam várias atividades econômicas. Ao mesmo tempo, a maior parte é de origem familiar, que desempenha um papel relevante sobre as decisões de investimentos e as estratégias de crescimento.

Este livro, portanto, tem como recorte espacial os países com os maiores estoques de IED e os grupos aí situados com expressiva inserção produtiva internacional. Isso não significa a inexistência da participação de outros países e empresas que, inclusive, são salientados ao longo dos capítulos. O recorte espacial e analítico adotado permite considerar os espaços onde historicamente, no embate de vetores externos e internos, logrou-se aprofundar o desenvolvimento das forças produtivas e consolidar frações de capitais capazes de responder à pugna pela reprodução ampliada do capital nas várias escalas espaciais.

O principal objetivo subjacente ao livro é compreender qual o papel desempenhado pelas multilatinas no processo de acumulação, concentração e centralização de capital em escala mundial. Para tanto, é demonstrada a importância do Estado na construção de um espaço nacional de valorização do capital e na consolidação dos capitais particulares, as formas de inserção internacional dos grupos, os espaços e ramos econômicos por eles selecionados, etc.

Nas últimas décadas, os diversos trabalhos a respeito das multinacionais provenientes dos países periféricos (Ásia, América Latina e Leste Europeu, principalmente), à proporção que aprofundaram a complexidade do fenômeno da internacionalização da produção, trouxeram à luz as limitações dos enfoques particulares das *mainstream theories* (paradigmas eclético e comportamental), cujo recorte espacial baseou-se na experiência apresentada pelas empresas situadas nos países desenvolvidos. Por isso, a escolha dos principais países da América Latina (e dos grupos com maiores investimentos) corresponde a uma preocupação em compreender as particularidades aí existentes e as possibilidades de interpretação através de outro prisma teórico.

Logicamente, proceder a uma análise apenas dos grupos e empresas torná-los-ia um fenômeno muito restrito (algo bastante comum nas abordagens das *business schools*), sem nenhuma vinculação com as leis imanentes ao modo capitalista de produção. Por conta disso, decidimos abordar as diferentes trajetórias dos capitais particulares, no tempo e no espaço, como o resultado das leis coercitivas da concorrência que, como natureza interna do capital, os impelem à busca

por maiores taxas de lucro – expansão progressiva da acumulação de capital – e por novos espaços de valorização.

As estratégias corporativas de multiterritorialização das empresas e grupos latino-americanos refletem o modo particular de desenvolvimento das forças produtivas nos principais países da região, com a acomodação das frações de capitais locais em ramos intensivos em capital e recursos naturais, nos quais têm ocorrido, nos últimos decênios, um movimento intenso de acirramento da concorrência oligopólica e de centralização de capital. Esses agentes econômicos, embora apresentem uma origem mercantil e destacada importância imigrante, à medida que fazem uso da liquidez de capitais mundial (bônus, abertura de capital, etc.) para promover a concentração e a centralização, formam uma amálgama de capitais nas suas diferentes formas (mercantil, manufatureira e financeira).

Enquanto particularidade do movimento do capital, as multilatinas são impelidas a acumularem mais-valia em escala crescente sob pena de perecerem se não o fizerem, ou seja, atuam como agentes da internacionalização das relações de produção capitalistas. Contudo, ao cumprirem com os reclamos do capital, esses capitais particulares, com suas diversas estratégias locais de integração da produção, circulação e consumo nas várias escalas, redefinem as assimetrias espaciais – centro e periferia – construídas ao longo dos séculos e tornam mais complexa a divisão internacional e territorial do trabalho.

Neste livro, entendemos por multilatinas, *stricto sensu*, um conjunto de empresas e grupos econômicos latino-americanos, constituídos e controlados por famílias ou instituições locais, que levam a cabo a produção (via exploração do trabalho) e a realização da mais-valia social em dois ou mais mercados. *Lato sensu*, elas foram capazes de, no processo contraditório de internalização dos processos de produção e circulação do capital nas formações socioespaciais latino-americanas, cumprir com êxito as leis gerais da concorrência (sob o amparo do Estado) e de garantir-lhes espaços privilegiados de acumulação – as escalas nacional e regional, que as caracterizam na pugna pela concentração e centralização de capital em escala mundial.

Ao longo do livro, são aventadas várias hipóteses à luz de observações teóricas e empíricas. A principal hipótese é que, na histórica relação dialética entre os impulsos externos e as condições históricas e geográficas de cada formação socioespacial latino-americana, foram internalizados os diferentes processos de produção e circulação do capital e constituídos grandes empresas e grupos nacionais altamente concentrados em circuitos de ramos caracterizados pela tecnologia madura e pelos vínculos com os recursos naturais que, quando colocados diante da concorrência oligopólica (com a abertura e a desregulação econômicas),

reestruturaram-se e lançam-se à luta pela concentração e centralização de capital em escala mundial.

Outra hipótese é que as multilatinas só se tornaram multinacionais porque lograram superar as contradições subjacentes ao desenvolvimento desigual dos capitalismo na América Latina, entre elas o fraco desenvolvimento de instituições financeiras intermediárias de apoio ao investimento industrial, os constantes fluxos e refluxos da dinâmica econômica (crises externas e internas), a enorme desigualdade regional, etc. As empresas conseguiram ganhar musculatura, estendendo seus tentáculos para todo o território nacional – alargamento dos circuitos espaciais de produção e cooperação, ao mesmo tempo que desenvolveram capacidades de atuação multiterritorial (organizacional e gerencial) e multissetorial e de reprodução em “ambientes adversos”.

Last but not least, levantamos uma última hipótese: o relativo “sucesso” e a permanência das multilatinas como agentes econômicos relevantes nas várias escalas espaciais estão relacionados à capacidade de responder às leis gerais do capital (acumulação em escala ampliada e/ou acumulação progressiva), de um lado, e, de outro, ao uso de “capacidades distintivas”, construídas em seus espaços de origem, que são usadas como *change-forces* das estruturas e dos padrões de concorrência em suas respectivas indústrias de atuação. Portanto, pelo conjunto de hipóteses apresentadas, entendemos que as multilatinas não são frações de capitais dissociadas de seus espaços de origem.

Visando cumprir o objetivo proposto e verificar a validade das hipóteses aventadas, procedemos a um conjunto de procedimentos metodológicos. O primeiro passo envolveu a pesquisa e levantamento bibliográficos sobre temas atinentes à pesquisa, entre os quais políticas econômicas na América Latina, industrialização, fluxos mundiais de IED, empresas e grupos econômicos latino-americanos, bancos de desenvolvimento, entre outros. Desnecessário dizer que as leituras e as reflexões realizadas foram fundamentais para o embasamento das discussões teóricas e o conhecimento histórico do nosso recorte espacial.

Em seguida, realizamos uma pesquisa e levantamento de dados e informações sobre as multilatinas selecionadas para compreender suas origens, suas estratégias corporativas pelo território, seus ramos de atuação, o controle dos capitais, *inter alia*. Para tanto, recorremos à bibliografia especializada – artigos, teses, livros, capítulos de livros, etc. – produzida sobre algumas empresas e grupos, inicialmente, e consultamos as informações disponibilizadas em relatórios anuais nas *home pages* das empresas e nas revistas especializadas (*América Economía e Exame*), posteriormente.

O levantamento e a seleção bibliográficos só foram possíveis graças à compilação realizada em vários países e instituições (bancos centrais, órgãos represen-

tativos dos empresários, bibliotecas de universidades públicas e privadas), à aquisição de publicações nacionais e estrangeiras, ao envio de material por pesquisadores e contatos estabelecidos no exterior, etc. Além disso, os portais gratuitos (Redalyc, Dialnet e Scielo) e pagos (Ebsco) permitiram acessar uma quantidade significativa de artigos acadêmicos.

Houve, ainda, o levantamento de dados e informações sobre as aquisições, as fusões, os *greenfield projects* (investimentos novos) das multilatinas em revistas especializadas (*América Economía*, *Exame*, etc.), nos relatórios anuais de instituições como Unctad (World Investment Report) e Cepal (Inversiones Extranjeras Directas) e nos balanços (trimestrais, semestrais e anuais) divulgados nas *home pages* dos grupos selecionados. Esse procedimento demonstrou-se muito difícil, sobretudo no que se refere à periodização dos investimentos e nos valores envolvidos nas transações e projetos.

Essas dificuldades ocorreram porque os memorandos envolvendo as corporações apresentaram uma variação na sua efetivação e muitas aquisições foram, de fato, concretizadas em outros momentos. Além disso, vários foram os casos de aquisições acionárias em várias etapas, até que ocorresse o controle integral. A mesma dificuldade deu-se na divulgação dos investimentos novos e na operação propriamente dita dos estabelecimentos produtivos.

Outro procedimento baseou-se no trabalho de campo nos países com a finalidade de coletar informações com as multilatinas, as entidades representativas dos empresários, os institutos de pesquisa, os pesquisadores sobre o tema, etc. No Brasil, logramos o preenchimento de questionário pelos representantes de informação corporativa de alguns grupos (Weg, Marfrig, JBS), mas foi no Chile onde obtivemos maior êxito, por conta das entrevistas nos grupos Molymet e Antarchile e do questionário preenchido por representantes do grupo CMPC. Na Argentina e no México, apesar das diversas tentativas, quer de entrevistas, quer de questionários estruturados enviados por *e-mail*, não logramos sucesso. Em função da variedade de estratégias adotadas para obter as informações corporativas, decidimos por não utilizar a transcrição de entrevistas *ipsis litteris*.

Apesar das dificuldades encontradas, o trabalho de campo foi importante porque permitiu a análise do comportamento empresarial, das mudanças econômicas e políticas, do papel das instituições representativas dos empresários e daquelas que têm a função de apoiar o investimento no e do país (Prosperar, BNDES, Corfo, Nafinsa, etc.). Além disso, a partir do contato com várias instituições de ensino e com pesquisadores (Bernardo Kosacoff, da Argentina, Patricia del Sol e Carlos A. de Mattos, do Chile, e Jorge Basave Kunhardt e Celso Garrido, do México), reunimos um volume considerável de trabalhos, de dados e informações relevantes para a redação deste livro.

Os dados e informações obtidos com os grupos econômicos (direta e indiretamente), as instituições internacionais e locais e os meios de comunicação especializados em economia foram sistematizados em tabelas, gráficos, caixas de texto, quadros e mapas, e analisados, ao longo do livro, à luz das reflexões estabelecidas sobre o processo de industrialização na América Latina, o papel desempenhado pelo Estado (por meio das políticas econômicas) e as teorias sobre a internacionalização e multinacionalização de empresas.

Apesar dos esforços na sistematização dos dados disponibilizados pelas instituições internacionais, podemos afirmar que, por conta da existência incipiente de órgãos públicos na coleta e divulgação em vários países, a importância dos fluxos de IED é bem maior que a demonstrada neste livro.¹ No caso particular dos grupos econômicos, procuramos oferecer uma completa sistematização de seus mercados e formas de atuação, com problemas, porém, na obtenção dos valores envolvidos.

O livro está organizado em seis capítulos que tratam, separadamente, de agentes (Estado e grupos econômicos) e processos (industrialização e fluxos de IED), mas não podem ser entendidos de maneira isolada. Essa organização das ideias foi intencional porque, a partir dela, buscamos atingir o objetivo proposto e construir um corpo de sustentação às hipóteses aventadas.

No primeiro capítulo, estabelecemos um diálogo crítico com as diversas perspectivas teóricas sobre a internacionalização de empresas, de um lado, e organizamos as ideias conforme os seus diferentes níveis de abstração, de outro. Com isso, estocamos elementos para construir uma proposta de encaminhamento teórico que articula as abordagens macro e micro por meio da dinâmica coercitiva da concorrência, a qual, a nosso ver, permite estabelecer os vínculos entre a pluralidade de capitais – em seus movimentos de valorização e expansão – e as leis imanentes ao modo capitalista de produção.

O segundo capítulo demonstra, historicamente, a importância do Estado na reprodução das relações capitalistas de produção, quer dizer, na criação/construção de condições para o estabelecimento de uma racionalidade econômica do capital. Ao longo do capítulo, abordamos o Estado sob duas perspectivas. Por um lado, como uma autoridade social submetida ao controle de classes e frações

1. A Unctad sistematiza os seus relatórios a partir dos dados enviados por bancos centrais dos diversos países. Porém, em muitos países subdesenvolvidos, é incipiente ou nem há a preocupação quanto à sistematização dos dados e informações sobre os fluxos de IED que são realizados por residentes locais, tendo em vista que foram e têm sido tradicionais receptores de capitais.

de classes e, por outro lado, enquanto aparato institucional que compreende o setor público. O nosso recorte analítico compreendeu as políticas econômicas voltadas à industrialização nos quatro países selecionados, com o enfoque, sobretudo, no papel desempenhado pelos bancos de desenvolvimento.

No terceiro capítulo, abordamos o processo de conformação de um capitalismo industrial na América Latina, particularmente na Argentina, Brasil, Chile e México. Esse capítulo permite compreender as origens da atividade industrial e as diversas fases do processo de industrialização à luz dos pressupostos ideológicos presentes em cada momento, das políticas econômicas e da dialética interação entre vetores internos (recursos naturais, desenvolvimento das forças produtivas, crises internas, etc.) e externos (crises econômicas, endividamento e estrangulamento externos, etc.). Com isso, demonstramos, por um lado, o movimento de universalização do capital sobre os vários espaços e, por outro, a constituição de diferentes capitalismos, por conta das peculiaridades que abrangem o tamanho e a integração do mercado interno, o controle do capital de alguns circuitos de ramos, as especificidades da divisão social do trabalho, etc.

Em seguida, no quarto capítulo, destacamos a inserção da América Latina nos fluxos mundiais de IED, com o intuito de avaliar os diferentes ciclos, as continuidades e descontinuidades existentes (dos países às empresas e grupos econômicos), as diferentes formas de inserção internacional, os espaços selecionados, as motivações, *inter alia*. Esse capítulo permite relacionar as trajetórias históricas e geográficas dos grupos econômicos à forma muito peculiar de desenvolvimento do capitalismo na América Latina. Ou seja, as diferentes experiências históricas existentes na América Latina são um caminho possível de compreensão das singularidades apresentadas pelas multilatinas.

No quinto capítulo, estabelecemos um diálogo com diferentes perspectivas teóricas sobre grupos econômicos com a finalidade de propor uma interpretação de sua *raison d'être* que ampare a nossa análise das ações territoriais dos grupos latino-americanos selecionados. O nosso recorte analítico abrangeu as estratégias de concorrência e/ou corporativas – políticas de expansão econômica e territorial – adotadas em cada momento histórico, por meio das quais os grupos alargaram os seus circuitos espaciais de atuação e fizeram uso das diferentes virtualidades do território e das normatizações. É um capítulo que permite compreender a importância da escala nacional como suporte de acumulação e a construção de diferentes vantagens corporativas – atuação multiterritorial, desigualdades sociais e espaciais, organização interna, atuação diversificada, etc. – relacionadas às peculiaridades assumidas pelos capitalismos na América Latina.

O sexto e último capítulo trata, basicamente, dos “novos” espaços de acumulação das multilatinas selecionadas. Nesse capítulo, delineamos a nossa argu-

mentação com base nos diferentes ramos econômicos, visando compreender a estruturação das cadeias produtivas – forma específica de organização das atividades econômicas, em diferentes etapas interligadas e relativamente interdependentes – e os padrões de concorrência existentes em cada uma delas – inserção na estrutura produtiva e estratégias corporativas adotadas pelos capitais particulares. As multilatinas têm respondido à pugna pela acumulação progressiva em seus mercados por meio da construção e reconstrução permanente de “territórios particulares” de acumulação. Nesse movimento, elas não só respondem aos reclamos mais gerais do capital, como também alteram as estruturas da indústria e os padrões de concorrência.

Na conclusão, são retomadas algumas das principais ideias abordadas ao longo do livro, com a finalidade de apresentar uma visão unificadora dos agentes (Estado) e dos processos (industrialização e fluxos de capitais). Além disso, são apresentadas algumas observações sobre investigações futuras, como as redefinições nas relações Sul-Sul, as ordenações espaçotemporais e o crescente entrelaçamento das lógicas do capital e do poder na América Latina.

1

POR QUE SE MULTINACIONALIZAR? EXPLICANDO AS EMPRESAS MULTILATINAS¹

Este capítulo contrapõe as diversas teorias e explicações a respeito do avanço de empresas no exterior. Diversos autores, com diferentes matizes, quando analisaram o processo de multinacionalização das firmas, propuseram alguns caminhos teóricos que, depois de aplicados a diversas situações, se consolidaram como paradigmas para compreensão das empresas multinacionais (EM).

Os inúmeros arcabouços teóricos elaborados sobre a expansão internacional das EM são analisados segundo suas escalas de explicação e/ou seus níveis de abstração. As principais estruturas paradigmáticas ora partem das leis universais do processo, cujo pano de fundo é o sistema capitalista, ora das decisões de indivíduos ou grupo de indivíduos à frente das grandes empresas. Uma terceira “escala de análise” abrange propostas de mediação (teoria da dinâmica capitalista e proposta integradora), que buscam a articulação das leis gerais do processo com as decisões individuais, e propostas de integração de modelos e teorias.

Após a análise dos vários níveis de abstração sobre a internacionalização, estabelecemos um diálogo com as diferentes interpretações das multilatinas e multinacionais de países subdesenvolvidos, visando demonstrar as interseções e rupturas entre as abordagens, e as especificidades das companhias latino-americanas. Ao final do capítulo, depois de estocar alguns elementos, propomos um encaminhamento teórico.

1. As reflexões neste capítulo se constituem numa atualização e readaptação de ideias apresentadas em outro trabalho: Sposito & Santos, 2011.

Explicações de nível macro

Dentro do que se denomina explicações macro estão as proposições *neoclássica*, de imobilidades dos fatores de produção e de equilíbrio; a *marxiana*, de ciclos do capital, concentração e centralização, em que a tendência à internacionalização é inerente à expansão do modo capitalista de produção; a *nova divisão internacional do trabalho*, que, apesar da ênfase na reestruturação da economia mundial e das relações centro-periferia, deriva dos pressupostos marxistas.

O que caracteriza essas abordagens é a explicação dos IED promovidos pelas EM a partir de leis universais de processo, de modo que as explicações são bastante generalizadas. Quando o recorte analítico recai sobre empresas, setores e países específicos, os pressupostos teóricos são fragilizados (é o caso, por exemplo, da escola neoclássica) e corremos o risco de abordar as ações das empresas (e dos indivíduos tomadores de decisões) como tão somente reflexos do sistema econômico mais amplo.

Perspectiva neoclássica

Até meados dos anos 1960, a escola neoclássica ostentou a condição de *mainstream theory* na ciência econômica, ocupando-se da análise dos estudos macro, como o comércio internacional. Para os neoclássicos, o crescimento da firma era determinado pela demanda. Os pressupostos teóricos da escola neoclássica estavam fundamentados em três aspectos, principalmente: i) concorrência pura e perfeita (inexistência de oligopólio); ii) imobilidade dos fatores de produção (apenas as mercadorias atravessavam as fronteiras); iii) equilíbrio geral e especialização internacional (equilíbrio no sistema internacional, desconsiderando, assim, as mudanças na divisão internacional do trabalho e o desenvolvimento desigual) (Michalet, 1984; Kon, 1994).

Para os neoclássicos, os investimentos que ultrapassam as fronteiras são motivados pelas vantagens comparativas ricardianas, resultante das “diferenças internacionais dos fatores de produção” (Andreff, 2000, p.152), tais como disparidades de salários entre o país de origem e o país hospedeiro, distintas taxas de lucro, diversidades de riscos (flutuação do câmbio), disparidades nas preferências entre os consumidores (tamanho do mercado interno, volume, crescimento, etc.), economia com os custos de transporte ligados à exportação e a existência de Estados-nações (e seu poder de normatização sobre o comércio).

Num mundo sem “fricções”, marcado pela competição perfeita e pela ausência de custos de transação, os fluxos de capitais eram uma resposta aos dife-

rentes fatores produtivos. Essa teoria supõe que “o capital é realizado entre compradores e vendedores independentes, isto é, nenhum papel para a empresa multinacional. Na época, não havia nenhuma teoria separada do investimento direto estrangeiro” (Dunning & Rugman, 1985, p.228). Os trabalhos produzidos pelo viés neoclássico não se propunham a investigar *por que* os IED existiam. Quando tratavam dos fluxos, se remetiam, no máximo, ao “*onde*” do investimento.

Entre os diversos problemas podemos assinalar a ausência da importância da produtividade do trabalho, as qualificações exigidas dos trabalhadores e as condições técnicas e tecnológicas dos países receptores dos investimentos. Por isso, essas teses “permanecem limitadas, pois propõem explicações parciais do IED” e não explicam por que “uma vantagem comparativa é mais explorada por um IED, mais por uma aplicação em portfólios ou mais pelo comércio internacional (exportação) e elas supõem que o IED é sempre um fluxo de capitais entre países” (Andreff, 2000, p.155).

Recentemente, alguns autores têm procurado renovar a teoria neoclássica das trocas internacionais com a incorporação dos pressupostos de mercados imperfeitos e de economias de escala. Eles constataram que o comércio internacional atual está concentrado nos países da tríade – entre produtos similares (troca intraindustrial) – e que as vendas externas das EM ultrapassam, com folga, as suas exportações. Para compreender as trocas comerciais de produtos similares entre países com o mesmo nível de desenvolvimento (Europa), autores neoclássicos negam a ideia de especialização internacional e são obrigados a admitir que a concorrência não é perfeita e que existem, portanto, monopólios e oligopólios.

Para Helpman, Melitz & Yeaple (2004), a heterogeneidade nos níveis de produtividade de um determinado setor joga um papel importante no tamanho das empresas, nas suas exportações e nos investimentos externos. A troca de produtos similares e os IED, contrariando a ideia clássica de especialização interindustrial, seriam explicados, então, pela concentração industrial, pelas economias de escala e pelos níveis de produtividade atingidos pelas empresas em seus setores de atuação. Esses autores propõem, por meio do estudo das EM estadunidenses, um modelo de internacionalização com base nos níveis de produtividade. O modelo “prevê que a firmas menos produtivas servem somente o mercado doméstico, que firmas mais produtivas relativamente exportam e que as firmas mais produtivas se engajam em IED” (Helpman, Melitz & Yeaple, 2004, p.301).

Os estudos neoclássicos sobre as trocas intraindustriais, quando acrescentam a concentração setorial e econômica em monopólios e oligopólios, a regulação estatal, as disparidades de rendimento e as diferenças de produtividade entre as empresas, constituem-se em importantes avanços; porém, à medida que

incorporam pressupostos teóricos da economia industrial, corroem suas fundamentações teóricas de imobilidade dos fatores, de nivelação dos salários por meio das trocas internacionais. Desse modo, em vez de renovar a “nova economia internacional”, jogam-na fora, pois utilizam conceitos utilizados no cabedal teórico da economia industrial (Michalet, 2003).

Perspectivas marxistas: ciclos do capital, concentração e centralização de capital

Alguns autores procuraram compreender a produção internacional com base nos ciclos do capital. Palloix (1974) foi o primeiro a interpretar a internacionalização do capital a partir dos ciclos capital mercadoria, capital dinheiro e capital produtivo. A internacionalização do capital mercadoria foi a primeira fase de internacionalização, em que predominou a realização do valor nas trocas comerciais. Até o século XIX, a internacionalização era comercial e tinha como dimensão espacial uma relação de troca desigual entre países produtores de matérias-primas (periferia) e de bens industriais (centro). A lógica que prevalecia no capitalismo comercial era a da realização do valor.

No final do século XIX e início do XX, com o aprofundamento do capitalismo nos países centrais e a crise de superacumulação de capital, tomou forma o ciclo de capital dinheiro, com a exportação de capitais para a periferia. Entre os anos de 1960 e 1970, por causa da crise da superacumulação nos países desenvolvidos – crise do modelo de desenvolvimento fordista –, as empresas direcionam seus capitais ociosos (capital dinheiro) aos países periféricos, sobretudo àqueles que ofereciam mão de obra barata, matérias-primas e, acima de tudo, mercados em potencial (*market seeking*).

A internacionalização predominante deixou de ser comercial e passou a ser produtiva – a internacionalização do ciclo do capital produtivo, com a geração de valor na periferia, sem, contudo, eliminar as trocas comerciais. As EM dos países desenvolvidos, diante da crise de realização do capital e das imposições comerciais de alguns países subdesenvolvidos, contornaram a crise de acumulação com o investimento da mais-valia social além das fronteiras nacionais.

Com a abordagem dos ciclos do capital, torna-se evidente a necessidade, sempre crescente, de novos espaços para a continuidade do processo de acumulação de capital. A busca por novos espaços é uma alternativa à crise de superacumulação e às contradições do modo capitalista de produção em economias maduras. A mundialização do capital é, por assim dizer, a outra face do modo capitalista de produção.

Hymer (1960; 1968; 1978) foi um dos primeiros a chamar a atenção para os processos de concentração, centralização e acumulação do capital e a demonstrar que as EM se organizam em três níveis hierárquicos e espaciais: níveis I (operações diárias da empresa no chão da fábrica), II (executivos qualificados que coordenam o nível I, mas estão localizados nas grandes cidades) e III (a administração superior da corporação, sediada nas cidades mundiais, com a função de planejar e fixar as metas). Contudo, foram outros de seus pressupostos – vantagens das firmas e internalização – que receberam maior aceitação entre os profissionais da administração e os economistas.

O maior inconveniente nas interpretações teóricas acerca da multinacionalização é tomar a empresa como um fenômeno estruturador de um sistema econômico mundial quando, na verdade, ela é o resultado de um fenômeno bem mais amplo que é o modo capitalista de produção e as suas contradições inerentes. Portanto, a EM pode ser considerada como um ponto de partida para a análise da economia mundial, mas é necessário ir além dessa mera aparência.

Sob essa perspectiva, Ramires (1989, p.104) afirma que:

o aparecimento das empresas multinacionais está intimamente associado a um processo endógeno de internacionalização do capital que permeia a evolução do capitalismo. Portanto, não podemos estudar o impacto dessas grandes empresas na organização espacial considerando-as como uma variável autoexplicativa, mas, sim, como uma categoria analítica inserida dentro de um complexo processo de internacionalização do capital.

O aparecimento das EM não é senão resultado das contradições que permeiam o capitalismo no país de origem, e não devem, então, ser tomadas como se fossem o resultado de um processo natural e como uma variável que se explica por si mesma. Gonçalves (1992, p.30) salienta que não é pelos aspectos aparentes das multinacionais que explicaremos sua dinâmica, pois “o núcleo do problema encontra-se na relação entre essas empresas e o sistema econômico, cujos principais aspectos definem e qualificam a ET, na realidade, enquanto um epifenômeno, e não um fenômeno”.

Michalet (1984, p.126) afirma, claramente, que “a EMN constitui um bom posto de observação dos fenômenos contemporâneos relativos à internacionalização da produção. Mas ela não deve ser confundida com o conceito de internacionalização do capital”. Para ele, as EM são grandes empresas nacionais que atuam em setores altamente concentrados. A multinacionalização é decorrente do caráter monopolista da economia de origem e das contradições engendradas em economias com níveis elevados de desenvolvimento. A concentração deixa

de ser levada a cabo no espaço nacional, onde poucas empresas atuam sob a forma de oligopólio, para ser estendida na escala mundial, na qual poucos concorrentes travam uma batalha pela concentração em mercados considerados importantes, inclusive agindo em resposta a qualquer passo do rival em mercados onde, com o acirramento da concorrência, possa ter alta capacidade ociosa ou até mesmo prejuízos.

As economias maduras seriam aquelas onde, num dado momento histórico, ocorre uma superacumulação de capital, cuja consequência imediata é a prevalência de uma tendência de baixa nas taxas de lucro dos capitalistas, com o capital não conseguindo mais se valorizar na mesma proporção anterior. Harvey (2005, p.46) salienta que as manifestações da superacumulação são “o desemprego e subemprego crônicos, o excedente de capital e a falta de oportunidades de investimento, as taxas decrescentes de lucro, a falta de demanda efetiva no mercado e assim por diante”.

A crise é importante para estabelecer uma ordem e uma racionalidade ao desenvolvimento capitalista e conduzir a acumulação de capital a um nível novo e superior, mediante: 1) aumento da produtividade da mão de obra pela utilização de máquinas e equipamentos mais sofisticados e barateamento dos equipamentos mais antigos; 2) diminuição do custo da mão de obra devido ao desemprego provocado pela crise; 3) atração do excedente de capital retraído na crise para novos investimentos; 4) esvaziamento do mercado de todos os bens produzidos com a demanda efetiva expandida (Harvey, 2005).

A demanda efetiva para superar a crise decorreria da sobreposição de quatro elementos: 1) penetração do capital em novas esferas de atividade; 2) criação de novos desejos e novas necessidades; 3) facilitação e estímulo ao crescimento populacional; 4) *expansão geográfica para novas regiões*, incrementando o comércio exterior (mercado mundial) (idem; grifo nosso). A respeito dos novos espaços de acumulação,

[...] o capitalismo apenas consegue escapar de sua própria contradição por meio da expansão. A expansão é, simultaneamente, intensificação (de desejos e necessidades sociais, de populações totais, e assim por diante) e expansão geográfica. *Para o capitalismo sobreviver, deverá existir ou ser criado espaço novo para a acumulação.* (idem, p.62; grifo nosso)

Portanto, é no processo de expansão espacial do capitalismo que ocorre a consolidação das grandes EM, formas corporificadas do capital. Sob essa perspectiva, a internacionalização da atividade econômica e seu principal veículo (as empresas) podem ser considerados simplesmente como parte de uma tendência

geral de internacionalização que está subjacente ao próprio modo capitalista de produção (Dicken, 1992).

A principal crítica à abordagem marxista é sua ineficiência sobre a atividade humana e as ações individuais, isto é, apesar de apresentar as leis universais do processo de internacionalização da produção, não explica as decisões particulares das empresas e empresários para investir neste ou naquele mercado, as diferenças setoriais, geográficas, organizacionais, etc. Em muitos casos, a expansão geográfica das EM não é motivada pelo lucro, mas pelo movimento dos concorrentes em setores oligopolizados.

Grosso modo, o principal problema reside na compreensão do sistema econômico como sujeito a tendências objetivas que se impõem cegamente aos indivíduos, que nada fazem senão cumprir leis ou determinações que não são capazes de afetar com suas ações. O que se coloca é como conciliar o curto prazo “expectacional e interativo” – o agente individual e seu contexto – com o “longo prazo” que se basta a si próprio, para o qual o “curto prazo” não passa de flutuações conjunturais (Possas, 1989, p.61).

A nova divisão internacional do trabalho

As proposições contidas na *teoria da nova divisão internacional do trabalho*, a nosso ver, têm como sustentação suposições que compõem o arsenal marxista, sobretudo a tendência à queda da taxa de lucro e a luta de classes entre detentores dos meios de produção e da força de trabalho. Essa teoria surge para explicar a mudança da produção das economias industrializadas do centro para as economias periféricas, ou seja, busca entender a internacionalização do ciclo do capital produtivo pelo espaço geográfico e suas repercussões nas relações econômicas (distribuição desigual do valor) entre os países. Para Dicken (1992, p.124), a teoria da nova divisão internacional do trabalho

[...] lida com a reestruturação da economia global em geral, com a mudança da produção industrial do centro para a periferia e com o impacto dessas mudanças tanto nas economias centrais como nas periféricas. Embora a explicação das corporações transnacionais não seja a principal preocupação dos teóricos da nova divisão internacional do trabalho, as corporações transnacionais ocupam um papel central no processo.

Apesar das diversas variantes da tese sobre a nova divisão internacional do trabalho, perpassa em todas elas a ideia de que o avanço das empresas decorre

de forças que repelem (mercado interno) e que atraem (mercados externos). Este compreende principalmente o acesso a reservatórios de mão de obra barata e controlável em escala mundial, enquanto aquele envolve a queda da taxa de lucro e as demandas trabalhistas por melhores salários e condições de trabalho.

Entre os fatores que possibilitaram a expansão das empresas para outros espaços geográficos, vale salientar a separação entre produtores diretos e meios de produção e a formação de um reservatório de mão de obra (Brenner, 1977), a institucionalização da propriedade privada, o desenvolvimento de tecnologias de transporte e de comunicações e a melhoria de tecnologias em processos de produção que permitem a fragmentação e padronização das tarefas específicas que poderiam ser usadas por trabalhadores não qualificados (Dicken, 1992).

Nem todos os países, porém, foram “integrados” ao processo de acumulação ampliada de capital. Muitos deles continuaram e continuam, ainda, sob o *modus operandi* da exportação de matérias-primas ou excluídos do sistema capitalista. Portanto, o que há, de certo modo, é a existência de duas divisões internacionais do trabalho coexistindo temporal e espacialmente. De um lado, um conjunto de países que permanece subdesenvolvido não industrializado, com exportação de produtos primários e recepção de produtos industriais, de capitais produtivos e de empréstimos dos países desenvolvidos. De outro, países que foram receptores de investimentos produtivos, de empréstimos, de tecnologia, etc. e fontes de matérias-primas, capitais, produtos industriais, *royalties*, etc.

No entanto, não se deve imaginar que a industrialização e a acumulação de capital são processos externos às economias subdesenvolvidas, pois muitas delas, antes mesmo de atrair capitais de EM dos países centrais, já conheciam um processo de industrialização. Em alguns países, as EM foram atraídas pelo mercado interno potencial (Brasil, México, etc.), em outros, pelas isenções tarifárias às plataformas de exportação (Coreia, Hong Kong). Além disso, os países subdesenvolvidos não só continuam a ser espaços de realização do valor e de trocas desiguais, como ainda se tornam geradores de valor.

Contudo, a teoria da nova divisão internacional do trabalho apresenta algumas falhas amplamente criticadas, porque “simplifica demais a variedade de opções estratégicas disponíveis para as organizações empresariais em geral e corporações transnacionais em particular” e porque subestima “o importante papel desempenhado pelos governantes nacionais nas decisões de produção internacional” (Dicken, 1992, p.125).

Explicações a partir de uma perspectiva micro

Conforme já destacado alhures, as proposições mais amplas encobrem os diferentes ritmos das empresas, o papel desempenhado pelos empresários, as características de competição em cada setor, as diferentes formas de organização e aprendizado, etc. Desse modo, as explicações aqui denominadas micro lidam com a dinâmica de expansão internacional das empresas tendo como recorte analítico o empresário, as vantagens construídas na e pela firma, a experiência e o aprendizado alcançado ao longo do tempo, os custos de realização das transações no mercado, *inter alia*.

Dentro das abordagens micro, destacam-se duas importantes escolas de pensamento sobre o alargamento dos circuitos espaciais das empresas. A escola nórdica trata o fenômeno da expansão internacional como gradual (da inserção simples à mais complexa) e baseado no acúmulo de experiências. A escola inglesa de economia enfatiza as incertezas e os custos das transações no mercado, as possibilidades de internalização das transações dentro da estrutura corporativa e as vantagens construídas pela empresa.

Abordagem comportamental

Nos anos 1970, pesquisadores da Universidade de Uppsala procuraram compreender o processo de internacionalização das firmas suecas. Para eles, diversos estudos têm indicado que “a internacionalização é um processo no qual as firmas aumentam gradualmente seu envolvimento internacional” (Johanson & Vahlne, 1977, p.23). Esses autores desenvolveram um modelo do processo de internacionalização “que focaliza no desenvolvimento da firma individual e particularmente em sua gradual aquisição, integração e uso do conhecimento sobre as operações e mercados estrangeiros e em seu comprometimento sucessivamente crescente com relação aos mercados externos” (idem, p.23). Dessa forma, a internacionalização é um processo sequencial e dependente do conhecimento adquirido com a experiência internacional.

Para Johanson & Vahlne (1977, p.24), “as firmas começam exportando a um país via um agente, posteriormente estabelecem uma subsidiária de vendas e, eventualmente, em alguns casos, começam a produção no país hospedeiro”. Essas etapas de menor para maior comprometimento de recursos realizadas pelas empresas suecas evoluem à medida que aumenta o conhecimento dos mercados. Quer dizer, a internacionalização começaria pela operação mais simples e menos arriscada – a exportação de mercadorias. À medida que a empresa adquire co-

nhcimentos básicos sobre os mercados atendidos, ela tende a aumentar o seu grau de envolvimento no exterior, com a instalação de escritórios comerciais e de unidades produtivas (Figura 1).

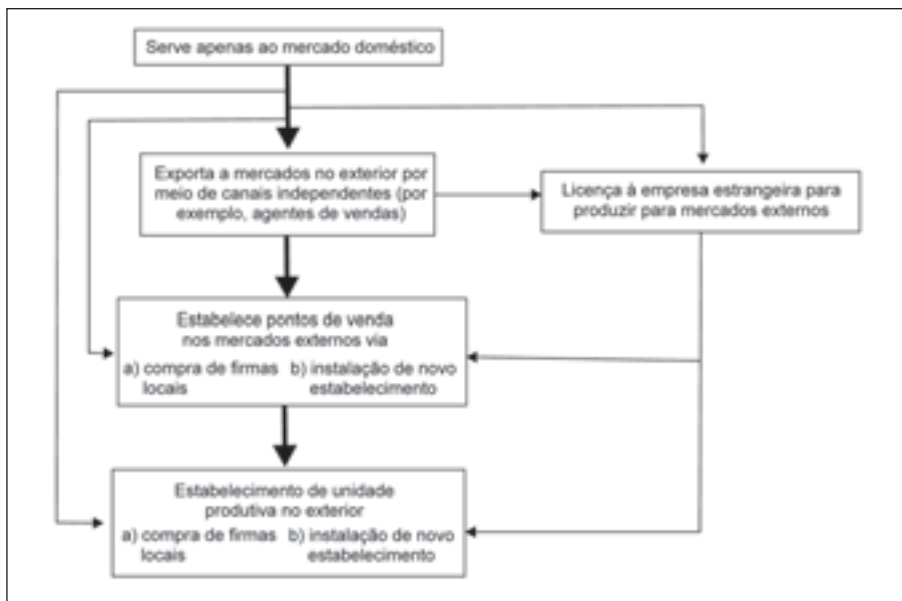


Figura 1 – Trajetórias de desenvolvimento na evolução de uma empresa “transnacional”

Fonte: Dicken, 1992, p.138; Santos, L. B. (Org.), 2012.

O modelo de Uppsala está fundamentado nos pressupostos de que a falta de conhecimento é um grande obstáculo à internacionalização, de que o conhecimento adquirido por meio da experiência é importante no processo de internacionalização e de que as empresas se internacionalizam investindo os recursos de maneira gradual. Segundo Johanson & Vahlne (1977, p.28), existe uma relação direta entre o conhecimento do mercado e o comprometimento de mercado, ou seja, “quanto melhor o conhecimento sobre um mercado, mais valiosos são os recursos e mais forte é o comprometimento em relação ao mercado” (Johanson & Vahlne, 1977, p.28).

Os comprometimentos adicionais são realizados a passos lentos, a menos que “a firma tenha grandes recursos e/ou as condições de mercados sejam estáveis e homogêneas, ou a firma tenha muita experiência de outros mercados com condições similares” (idem, p.30-1). A propósito dos espaços escolhidos para os investimentos, “a ordem cronológica de tais estabelecimentos parece estar relacionada à distância psíquica entre países-sede e anfitriões importadores [...] a distância

psíquica é definida como a soma de fatores que impedem o fluxo de informação de e em relação ao mercado”. Exemplos são “as diferenças na língua, educação, práticas empresariais, cultura e desenvolvimento industrial” (idem, p.24).

O modelo de Uppsala está baseado em dois padrões de explicação do avanço das empresas: i) o comprometimento gradual dos recursos das empresas no exterior, da exportação ao investimento direto; ii) a entrada em mercados com distâncias psíquicas sucessivamente maiores, utilizando-se dos conhecimentos adquiridos em estágios anteriores. Os trabalhos sobre as firmas suecas demonstraram que elas estabeleceram operações em países próximos, para depois, com os conhecimentos adquiridos, expandirem-se gradualmente para mercados mais distantes psicologicamente. O conhecimento adquirido num mercado específico, de difícil transposição, foi útil no comprometimento da empresa, passo a passo, em novos mercados.

Entre as várias críticas às hipóteses da escola de Uppsala, destacam-se: i) o modelo parece um tanto quanto determinista; ii) o modelo de internacionalização diz algo importante, apenas, sobre os estágios iniciais de investimento no exterior; iii) o modelo não leva em consideração o grau de interdependência entre os países; iv) o mundo está se tornando cada vez mais homogêneo e, portanto, temos uma diminuição da distância psíquica.

A fim de responder às críticas e aperfeiçoar o modelo de internacionalização, em meados dos anos 1990, surgiram novas vertentes teóricas dentro da escola de Uppsala, entre elas as redes industriais (*industrial networks*). Johanson & Vahlne (1990) incorporam ao modelo de internacionalização a ideia de redes industriais – resultado da interação entre firmas.² Para eles, “a firma específica está envolvida numa rede de relações de negócios compreendendo um número de diferentes firmas – consumidores, consumidores dos consumidores, competidores, fornecedores suplementares, fornecedores, distribuidores, agentes e consultores, bem como agências regulatórias e outras agências públicas” (Johanson & Vahlne, 1990, p.18).

Tanto as relações como as redes devem ser compreendidas a partir da interação interna, e o conhecimento do mercado – essencial no modelo de internacionalização – está baseado nas atividades de negócios atuais e/ou interações de atividades entre as empresas. Ou seja, “em relação à internacionalização da firma, a perspectiva das redes defende que a internacionalização está envolvida inicialmente em uma rede que é principalmente doméstica” (idem, p.19). A internacionalização significa que a empresa desenvolve relações em redes em outros países, por meio do(a): i) estabelecimento de relações em redes de países que

2. Esse aperfeiçoamento conduziu a escola de Uppsala a uma aproximação da interpretação meso.

são novos para a firma; ii) desenvolvimento de relações nessas redes; iii) conexão de redes em diferentes países, por exemplo, a integração internacional.

Johanson & Vahlne (1990) propõem dois conceitos: *pacote de vantagem* (quantidade agregada de forças e fraquezas de uma companhia, avaliada em função de um conjunto específico de circunstâncias, tais como ambiente, conjunto de competidores e objetivos) e *ciclo de vantagem* (o tamanho e a composição do pacote mudam com o tempo). Para eles, uma companhia que desempenha atividade no exterior, ao interagir com consumidores atuais e potenciais, com autoridades, fornecedores, etc., acumula conhecimento, estabelece relações, aperfeiçoa certos atributos e cria uma vantagem.

Se os valores iniciais da vantagem criada diminuem à proporção que ela é explorada, temos um ciclo de vantagem. Se não, o pacote de vantagem da empresa aumenta em valor, embora mude a composição. A composição desse pacote de vantagem terá impacto na continuidade do desenvolvimento da companhia à medida que oportunidades novas ou diferentes puderem ser exploradas: por exemplo, a criação de um produto em conjunto por fornecedores e consumidores pode levar à criação de uma nova tecnologia que poderá ser utilizada pelo fornecedor em outros lugares (idem, p.21).

Em resumo, as *industrial networks* remetem à ideia de integração das subsidiárias com fornecedores, instituições de pesquisa, empresas de propaganda, etc. e entre as subsidiárias do próprio grupo. As parcerias entre as empresas podem ser descontínuas, superando o pressuposto gradual e incremental, e ajudam as empresas a seguir o caminho da internacionalização.

Abordagem dos custos de transação e da internalização

Essa abordagem é, atualmente, dominante nas análises das EM. Seu ponto de partida, ainda nos anos 1960, era de que os IED resultavam de vantagens próprias das empresas que eram tanto passíveis de serem transferidas para os mercados externos como de serem superiores aos concorrentes locais onde as EM se instalavam. Penrose (1956) foi a primeira a afirmar que as firmas que atingiam certo sucesso no mercado possuíam algum tipo de vantagem ou recursos que lhe permitiam investir no exterior.

Hymer (1960) trabalhou profundamente com essa ideia de vantagem e destacou que havia dois principais motivos para as empresas controlarem outras firmas no exterior: 1) conluios e fusões, a fim de remover a competição; 2) vantagem única obtida pela empresa sobre as demais concorrentes – fácil acesso a fatores de produção mais eficientes, produtos diferenciados, melhores conheci-

mentos técnicos, maiores facilidades de financiamento, economias de escala, redes de distribuição, etc.³

Hymer (1968) acrescentou aos dois motivos anteriores a busca pela internacionalização das imperfeições do mercado. Por esse prisma, Buckley & Casson (1976) defenderam que as falhas de mercado, os custos de informação, os oportunismos e as especificidades dos ativos eram os fatores que faziam com que as empresas, em vez de optarem pelo licenciamento e pelo mercado, realizassem IED, isto é, internalizassem os custos. Com isso, propuseram a teoria da internalização – as empresas procurariam internalizar as transações quando estas, ao serem realizadas pelo livre mercado, fossem ineficientes e muito dispendiosas.

A teoria dos custos de transação, inaugurada por Coase (1937) e aprofundada por Williamson (1973), está fundamentada na ideia de que uma empresa, ao decidir investir no exterior em sua forma menos complexa (exportação), enfrenta alguns custos associados à busca de informação sobre os mercados e ao cumprimento dos contratos estabelecidos. As teorias da internalização e dos custos de transação são complementares, pois, quando os custos de transação são altos demais, a empresa decide pela internalização, ao passo que, quando os custos de internalização são mais altos do que os de transação, a empresa pode optar por exportar ou licenciar suas vantagens competitivas.

Com o tempo, dentro da escola inglesa de economia, as pesquisas tornaram-se polarizadas na internalização e nos custos de transação e causaram longos e infrutíferos debates. Dunning (1973), com a finalidade de oferecer uma maior compreensão da complexidade assumida pelas estratégias de internacionalização das empresas e evitar uma disputa teórica improdutiva dentro da escola inglesa, propôs um arcabouço geral denominado paradigma eclético, que integra, num mesmo constructo teórico, as ideias de vantagens intangíveis das firmas, de internalização das atividades econômicas e dos custos de transação.

Para Dunning (1988, p.2-5), a extensão, a forma e o padrão da produção internacional são determinados por três conjuntos de vantagens controladas pelas empresas: 1) vantagens específicas em relação à natureza ou nacionalidade de sua propriedade (*ownership-specific advantage*); 2) transferência das vantagens específicas de propriedade dentro da própria estrutura organizacional da firma em vez de vendê-las ou licenciá-las no mercado (*internalization advantage*); 3) vantagens de combinar espacialmente produtos intermediários transferíveis produzidos no país-sede com, pelo menos, alguns fatores de produção imóveis ou outros produtos intermediários em qualquer outro país (*location advantages*).

3. Sobre a importância da dissertação de Hymer, num momento em que predominavam os ideais neoclássicos, ver Dunning & Rugam, 1985.

As vantagens específicas de propriedade “devem ser suficientes para compensar os custos de criação e funcionamento de uma operação de valor adicionado no estrangeiro, além daqueles enfrentados pelos produtores potenciais ou nacionais” (Dunning, 1988, p.2). Essas vantagens podem ser de ativos ou transacionais, em que a primeira “surge a partir da posse de propriedade de ativos específicos pelas empresas multinacionais *vis-à-vis* aquelas possuídas por outras empresas” e a última representa a “capacidade de hierarquia das multinacionais *vis-à-vis* mercados externos para capturar os benefícios transacionais (ou diminuir os custos transacionais) decorrentes da administração comum de uma rede desses ativos, localizados em diferentes países” (idem, p.2).

O autor destaca a relevância da distinção entre imperfeições de mercados transacionais e estruturais porque a importância de cada uma na determinação das vantagens de propriedade das EM “varia de acordo com as características das firmas, os produtos que elas produzem, os mercados nos quais elas operam e se o processo competitivo é visualizado a partir de uma perspectiva estática ou dinâmica” (ibidem, p.2).

A segunda condição para a produção internacional é a vantagem de internacionalização dos benefícios de propriedade dos ativos dentro das estruturas organizacionais das EM quando elas percebem que o mercado internacional não é a melhor modalidade para a transação de serviços e bens intermediários, por conta das falhas de mercado, que podem ser de três tipos: i) decorrentes dos riscos e incertezas; ii) oriundas da habilidade das firmas em explorar as economias de produção em larga escala em situação de mercado imperfeito; iii) aquelas que ocorrem onde o custo de transação de bem ou serviço particular rende custos e benefícios externos em relação à transação, mas que não são refletidos nos termos acordados pelas partes transacionadas (ibidem, p.3).

Para Dunning (1988, p.3),

[...] quanto maior a percepção do custo da falha de mercado transacional, mais as empresas multinacionais estão propensas a explorar suas vantagens competitivas por meio da produção internacional, em vez de acordos contratuais com firmas estrangeiras. Ao contrário, quanto maior os custos administrativos de hierarquias e/ou deseconomias de escala (ou desvantagens) de operar um empreendimento estrangeiro [...], mais provável que o último (ou pelo menos uma participação acionária partilhada conjuntamente) veículo será preferido.

Apesar de confrontar os pressupostos de externalização e internalização e mostrar como as falhas de mercado levam a cada um deles, para o autor ainda é necessário abrir uma terceira linha de preocupação, que se refere a “onde” loca-

lizar a produção. Isto é, para que ocorra a produção internacional, as três vantagens (propriedade dos ativos, internalização e localização) precisam ser plenamente satisfeitas.

As empresas se envolverão na produção internacional sempre que “perceberem que é de seu maior interesse combinar produtos intermediários transferíveis espacialmente produzidos no país-sede com, pelo menos, algumas dotações de fatores imóveis ou outros produtos num outro país” (Dunning, 1988, p.4). Portanto, a decisão de “onde localizar uma mina, fábrica ou escritório não é independente da propriedade dos ativos nem do caminho pelos quais eles ou seus direitos são transacionados” (idem, p.4).

As escolhas locais podem ser provocadas pelas falhas de mercado – imposições de barreiras comerciais ou a redução dos custos de transporte e formações de blocos econômicos. Na primeira situação, as empresas são impelidas a promover IED e, na segunda, são levadas a uma maior especialização regional da produção. Dois tipos de imperfeições de mercado podem influenciar a localização das EM: as *distorções de mercado estruturais* (intervenção governamental) e *transacionais* (ganhos na comum administração das atividades em diferentes localizações).

Para Dunning (1988, p.5),

[...] a justaposição das vantagens de propriedade específicas das empresas que contemplam produção estrangeira, ou um aumento em produto estrangeiro, a tendência para interiorizar os mercados além das suas fronteiras e as atrações de um local estrangeiro para produção são a essência do paradigma eclético da produção internacional.

A identificação e a valoração dos parâmetros das vantagens de propriedade específica, internalização e localização que influenciam as EM em qualquer decisão de produção particular variarão segundo os motivos subjacentes a tal produção. As próprias vantagens de propriedade das EM se alteram de acordo com as dotações de fatores e outras características dos países de onde são originadas e/ou nos quais operam e de acordo com as características tecnológicas das atividades em que atuam (idem, p.5).

Em resumo, o paradigma eclético é uma proposta de englobar as proposições da teoria da firma, do comércio internacional e dos IED no exterior numa estrutura teórica capaz de explicar a expansão multiterritorial das empresas para outros espaços geográficos (Quadro 2).

Quadro 2 – Maneiras alternativas de suprir o mercado

Propriedade		Vantagens		
		Internalização	Localização	
Forma de suprir o mercado	Investimentos diretos	Sim	Sim	Sim
	Exportações	Sim	Sim	Não
	Transferência de recursos contratuais	Sim	Não	Não

Fonte: Santos, L. B., 2010. Dunning (Org.), 1981.

Se a empresa possuir apenas as vantagens de propriedade e de internalização, escolherá a exportação. Caso detenha apenas a vantagem de propriedade, optará pela licença de sua tecnologia a uma firma em outro mercado ou por uma nova forma de investimento, como assistência técnica, *franchising*, terceirização internacional, *inter alia*. Seus três tipos de vantagens sofrem influência das características dos países, dos setores de atuação e das firmas.

Dunning (1973; 1988) relaciona a dotação de fatores dos países-sede e receptores dos investimentos e as falhas de mercado (tanto estruturais como transacionais) com as três estratégias de expansão no exterior utilizadas pelas empresas, quais sejam, as buscas por mercado, por recursos e por eficiência (Tabela 1).

Tabela 1 – Ilustração do uso das falhas de mercado e das dotações de fatores para explicar as três principais formas de produção internacional

Principais tipos de produção internacional	Dotações de fatores (afetando a distribuição geográfica de localização)	Falhas de mercado	
		Estrutural (afetando vantagens de localização e propriedade)	Transacional (afetando as vantagens de transação, localização e internalização)
1. Procurando mercado (substituindo importação)	<p>País-sede para criação de vantagens de propriedade (dotações móveis ou produtos intermediários).</p> <p>Vantagens dos países hospedeiros em dotações imóveis com os quais as vantagens de propriedade têm que ser usadas (por exemplo, recursos naturais e alguns tipos de trabalho).</p> <p>Tamanho e importância do mercado.</p>	<p>Firma específica = propriedade de ativos (por exemplo, conhecimento) e acesso privilegiado a insumos.</p> <p>Restrições ao comércio de bens</p> <p>(a) natural (custos de transporte)</p> <p>(b) artificial (controle das importações)</p> <p>Estrutura de mercado oligopolista.</p>	<p>Custos de busca e de negociação.</p> <p>Proteção contra adulteração ou transgressão dos direitos de propriedade.</p> <p>Economias de compra em massa.</p> <p>Parte do portfólio internacional para expandir os riscos.</p> <p>Proteção contra a ação de competidores.</p>

(continua)

(continuação)

Principais tipos de produção internacional	Dotações de fatores (afetando a distribuição geográfica de localização)	Falhas de mercado	
		Estrutural (afetando vantagens de localização e propriedade)	Transacional (afetando as vantagens de transação, localização e internalização)
2. Procurando recursos (orientado ao fornecimento)	País-sede – como supramencionado, mas também tamanho e importância do mercado. País hospedeiro: Disponibilidade de recursos, natural, trabalho (processamento de exportação) e tecnologia (por exemplo, investimento de países menos desenvolvidos em países desenvolvidos).	Como supramencionado, mas também acesso privilegiado a mercados. Incentivos oferecidos pelos governantes para IED (também relevante para 1 e 3). Estrutura de mercado oligopolista.	Evitar a quebra de contratos e interrupção dos fornecedores. Ausência de mercado futuro. Economias de integração vertical.
3. Procurando eficiência (investimento racionalizado)	<i>Vertical</i> Principalmente como 1 e 2 supramencionados. <i>Horizontal</i> A distribuição de dotações de valores não é, geralmente, muito relevante, como a produção internacional em países com estruturas de recursos similares. <i>Lateral</i> De importância limitada em efeito.	Como supraescrito, mas com os investimentos influenciados mais pelo fornecimento que pelas considerações de mercado. Imperfeições estruturais induzidas por governos provavelmente são de importância considerável (por exemplo, diferentes impostos, incentivos de investimentos, exigências de desempenho, etc.). Note que, como supramencionado, a integração regional e a redução das barreiras comerciais auxiliam o investimento racionalizado.	Como 2 supramencionado. Economias de escala e de escopo. Redução do risco por meio da diversificação da produção. Como acima, mas em relação às atividades auxiliares (por exemplo, vários serviços como embarque, consultoria, etc.).

Fonte: Dunning, 1988, p.13. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Os investimentos à procura de recursos visam utilizar os recursos naturais, humanos e tecnologia (vantagem de localização) pelo lado das dotações dos fatores, e evitar a quebra de contratos e interrupção dos fornecedores, integrar verticalmente as atividades, pelo lado das falhas. Os investimentos à procura de mercado têm como finalidade acessar um mercado doméstico de tamanho importante e contornar as restrições ao comércio (controle de importações e custos com transporte), diminuir os custos de negociação, evitar a transgressão dos direitos de propriedade, proteger-se da ação de competidores, etc., pelo lado das

falhas de mercado. Por último, o investimento à busca de eficiência visa a uma maior eficácia – economias de escala e de escopo – por meio da integração das unidades em vários países em decorrência das imposições governamentais ou da formação de blocos econômicos.

As duas primeiras estratégias resultam em filiais relativamente autônomas (*stand alone*) no país hospedeiro, enquanto a última representa maior integração das filiais locais às estratégias da matriz. As filiais autônomas são mais integradas ao país onde estão localizadas, atendendo geralmente ao mercado local e regional, enquanto as filiais relacionadas à procura de ativos e, principalmente, de eficiência seguem os ditames de criação de valor e de lucro de suas *holdings*.

Dunning (1981), respondendo às críticas de a-historicismo do paradigma eclético, incorporou uma dimensão temporal que vincula a emissão e a recepção de IED de um país e a evolução de seu nível de desenvolvimento. Para ele, pouca atenção tem sido dedicada à interação entre a posição de investimento internacional de um país e seu estágio e condição de desenvolvimento econômico, quer dizer, poucos trabalhos teóricos e empíricos estão sendo desenvolvidos a fim de compreender as características específicas do país de origem geográfica dos investimentos diretos (*idem*, p.34).

Dunning (1981), com base na entrada e saída de IED e fluxos de IED líquidos (incluindo reinvestimento dos lucros e transferências intrafirmas) de 67 países, entre 1967 e 1978, propôs que a posição de investimento internacional de um país está relacionada ao PIB *per capita*, enquadrando os países em quatro grupos: 1) 25 economias mais pobres com baixo PIB *per capita* e pouca entrada e nenhuma saída de IED; 2) 25 economias com entrada crescente de IED, mas com saída pequena; 3) 11 países onde a diferença entre entrada e saída de IED torna-se cada vez menor, seja pelo aumento dos fluxos de saída de IED e diminuição do ingresso, seja pelo crescimento mais acelerado dos IED enviados a outras economias que os recebidos; 4) países que se tornam investidores líquidos no estrangeiro, quer porque o nível de entrada de IED caiu abaixo do de saída, quer porque os investimentos são crescentemente maiores que os recebidos. Nesse grupo fazem parte apenas seis países desenvolvidos (sob o domínio dos Estados Unidos).

Dunning (1981) propõe a interpretação desses ciclos de desenvolvimento do investimento a partir de seu paradigma eclético (Quadro 3).

Quadro 3 – Investimentos diretos realizados e recebidos e estágio de desenvolvimento econômico

	<i>Estágio 1</i>	<i>Estágio 2</i>	<i>Estágio 3</i>	<i>Estágio 4</i>
<i>IED recebidos</i>				
VPE	Substancial	Substancial	Declinante e/ou mais especializada	Declinante e/ou mais especializada
VI	Substancial	Provavelmente declinante	Provavelmente crescente	Substancial
VLD	Pouca	Crescente	Declinante	Declinante
<i>IED realizados</i>				
VPD	Virtualmente nenhuma	Pouca	Crescente	Crescente
VI	Não aplicável	Pouca e especializada	Ainda limitada	Crescente
VLE	Não aplicável	Começando a emergir	Crescente	Crescente

VPE: vantagens de propriedade estrangeiras; VI: vantagens de internalização; VLD: vantagens locais domésticas; VPD: vantagens de propriedade domésticas; VLE: vantagens de localização estrangeiras. Fonte: Dunning, 1981, p.39. Santos, L. B. (Org.), 2010.

O estágio 1 corresponde a países com baixos níveis de renda *per capita* e com tecnologia incipiente. Os mercados locais e os recursos disponíveis, portanto, não oferecem condições de atração para empresas transnacionais de países desenvolvidos, tampouco as empresas locais têm condições de investir no exterior por causa de suas desvantagens de propriedade de ativos e transnacionais. Para Dunning (1981, p.38), a ausência de IED ocorre porque as empresas locais não geram vantagens específicas de propriedade e porque tais vantagens são mais bem exploradas por outras vias – investimentos minoritários, fluxos de contratos de recursos ou exportações. A propósito da entrada de IED, vários fatores agem contrariamente, entre eles tamanho do mercado insuficiente, estrutura legal e comercial subdesenvolvida ou inapropriada, instalações de comunicação e transportes inadequados, falta de mão de obra qualificada, etc.

No estágio 2, à medida que há o avanço da industrialização e o aumento do mercado doméstico – impulsionados pela construção de infraestruturas, educação e treinamento de recursos humanos, etc. –, os países tendem a atrair mais IED de “empresas transnacionais”, que, em articulação com o Estado, beneficiam-se das políticas de substituição das importações (SI), de um lado, e aproveitam a existência de recursos naturais (minérios, petróleo, alimentos, etc.), as instalações propícias ao transporte e comunicações necessárias à exportação desses produtos, etc., de outro lado (Dunning, Hoesel & Narula, 1997).

Durante o estágio 2, as empresas locais adquirem determinadas vantagens específicas que as qualificam a investir em países com o mesmo ou mais baixo nível de desenvolvimento – geralmente vizinhos – com a finalidade de procurar mercados e recursos; todavia, tais comprometimentos externos permanecem ainda pequenos por causa das vantagens de propriedade insuficientes (Dunning, 1981, p.40).

O estágio 3 corresponde à melhoria das capacidades tecnológicas das empresas, à maior demanda por produtos mais sofisticados e à erosão das vantagens oriundas das atividades econômicas intensivas em trabalho e sensíveis aos fatores de preço. A entrada *per capita* de fluxos de IED do exterior declina, quer porque as vantagens de propriedade das EM são erodidas, quer porque as empresas locais, estimuladas pelo mercado maior, presença de filiais de EM, apoio do governo, *inter alia*, melhoram suas vantagens competitivas, quer porque os IED de tais empresas tornam-se crescentes, à medida que desenvolvem suas próprias vantagens de propriedade (idem, p.40).

Diante de tais mudanças, os governos desempenham papéis importantes. Se decidirem pelo isolamento, com a prevalência da autossuficiência, a emissão de IED não será expressiva. Se escolherem a orientação externa, com uma inserção ativa no mercado internacional, as firmas desenvolverão vantagens específicas de propriedade em atividades econômicas marcadas pela inovação tecnológica e desviarão as atividades intensivas em trabalho e baseadas na competição em preços a países com níveis de renda menores.

Finalmente, no estágio 4, prevalecem os países desenvolvidos – com IED realizados e recebidos equilibrados – situados na fronteira tecnológica. Esta etapa é, em hipótese, a última à qual os países subdesenvolvidos devem chegar, tornando-se investidores estrangeiros líquidos (volumes de saída de IED superam os da entrada) e com investimentos em pesquisa básica. Essa posição das economias reflete as fortes vantagens de propriedade de suas firmas e/ou a propensão crescente de explorar essas vantagens internamente a partir de uma localização estrangeira em vez de doméstica (ibidem, p.41).

Apesar dos avanços, o paradigma tem recebido críticas por permanecer microeconômico, assim como a teoria da internalização, e por abandonar a dimensão macroeconômica (vantagens comparativas) e negligenciar a variável país (Andreff, 2000, p.174). Outra crítica refere-se à pouca atenção dada às contribuições da economia industrial, sobretudo as estratégias globais, as alianças estratégicas e as características setoriais. A busca por uma teoria geral das EM tem “levado ao ‘esticamento’ de conceitos parciais ou a uma taxonomia cada vez mais complicada” (Gonçalves, 1992, p.72). Ou seja, apesar da proposta integradora, o para-

digma eclético permitiu somente alcançar uma taxonomia dos determinantes comuns dos movimentos internacionais de fatores de produção e produtos.

Explicações meso: das propostas de mediação e articulação às perspectivas ecléticas

Desde os anos 1980, diante da complexidade da internacionalização das empresas, os enfoques particulares vêm sendo, cada vez mais, criticados por suas limitações e respostas parciais. Ao mesmo tempo, as propostas macro têm sido atacadas pela extrema generalização e pela dificuldade de lidar com casos concretos (empresas, empresários, setores, etc.). Por isso, houve o desenvolvimento de teorias visando ampliar a análise de outros fatores de produção, de um lado, e a proposição de um paradigma eclético que unifique as abordagens econômicas (custos de transação e de internalização), de outro.

Diante da complexidade assumida pelos fluxos de capitais produtivos e das debilidades decorrentes da própria dicotomia estrutura-agência (sistema-indivíduo), emergiram algumas proposições teóricas (ciclo de vida do produto, oligopólios) que articulam, ou melhor, fazem a intermediação das perspectivas macro e micro na análise das EM e suas estratégias de investimento. Ao mesmo tempo, foram aventadas perspectivas ecléticas (modelo de entrada, prisma) e propostas integradoras.

Essa terceira “escala de explicação” representa um esforço de superar a interpretação do macro como o somatório das ações do universo das EM e o micro como uma adaptação do conjunto de empresas aos processos e leis mais amplos. As ações das empresas respondem aos processos mais amplos, mas, ao mesmo tempo, também o produzem e o influenciam. Os recortes analíticos recaem sobre a concorrência intercapitalista e a inovação, as vantagens competitivas das firmas e indústrias, as estratégias competitivas e a estrutura industrial (concentração setorial).

Abordagem empresarial

Esta abordagem reconhece a importância das vertentes econômica e comportamental na compreensão, respectivamente, dos estágios finais (onde) e iniciais (como) da expansão espacial das EM. Porém, salienta que as duas perspectivas ignoram a possibilidades de os indivíduos fazerem escolhas estratégicas e não for-

necem todas as respostas, já que, pela complexidade do processo de internacionalização, muitas perspectivas diferentes são necessárias para compreendê-lo.

Andersson (2000), ao estudar algumas empresas suecas da indústria da borracha, encontrou várias estratégias internacionais em firmas que eram similares e atuavam em ambientes análogos. Para ele, “os empresários das firmas eram bastante diferentes. Havia fortes indicações de que esses indivíduos influenciaram o processo internacional das firmas em várias maneiras” (idem, p.64). Ou seja, no processo de alargamento dos circuitos espaciais de produção para além das fronteiras nacionais, as tendências estruturais e sistêmicas de acumulação de capital são afetadas pelas decisões empresariais.

O autor, sob inspiração de Josep Alóis Schumpeter, tem como foco as funções empresariais e não o empresário como uma pessoa,⁴ isto é, “o empresário é definido como um indivíduo que está realizando ações empresariais” (ibidem, p.67). Sua visão de empresariado inclui qualidades schumpeterianas, como i) a habilidade de ver novas combinações; ii) o desejo de agir e desenvolver novas combinações; iii) a visão de que agir de acordo com a visão própria de alguém é mais importante que decisões racionais; iv) a habilidade de convencer outros a investir em projetos empresariais; v) o tempo apropriado.

Para Andersson (2000), a estratégia e o processo de internacionalização não têm início sem a ação dos empresários; portanto, a internacionalização é desejada e desencadeada por alguém. Para ele, o empresário está situado entre o lado estrutural (macro, meso e firma) e processual (estratégias, internacionalização), de modo que “o empresário é influenciado pelo seu ambiente, mas ele também o influencia por meio dos processos que cria” (idem, p.69).

Os três níveis estruturais que conformam o ambiente do empresário podem ser ilustrados desta maneira: i) firma, que compreende estrutura organizacional, desenvolvimento do produto, aprendizado, cultura corporativa, custos de transação, vantagens específicas da firma e suas competências centrais; ii) meso, abrange agentes próximos à firma como consumidores, competidores, fornecedores, estrutura industrial, redes e sabedoria industrial; iii) macro, condições dos fatores de produção e distância psíquica.

Andersson (2000, p.80), a partir das qualidades que Schumpeter atribui aos empresários e de seus achados nas empresas suecas, propõe a distinção entre três tipos de empresário. Primeiro, temos o empresário técnico, que lida com as inovações técnicas, tais como novos produtos, partes de produtos ou novas tecnolo-

4. Para Schumpeter (1982, p.54), empresários são os indivíduos que desempenham a função de realizar as “novas combinações”.

gias de produção. Segundo, os empresários estruturais, que agem reestruturando companhias e indústrias. Por fim, os empresários comerciantes, que agem abrindo novos mercados, mediante a inovação no emprego de novos artifícios de comércio (por exemplo, novos métodos de distribuição).

O principal interesse do empresário técnico é a tecnologia, e suas estratégias mais importantes são o desenvolvimento da produção e de produto, sendo que a internacionalização pode ocorrer via exportação ou licenciamento no exterior. O empresário comerciante, por sua vez, analisa as necessidades do mercado e as formas de preencher essa demanda, agindo de maneira proativa no processo de internacionalização e criando novos canais para alcançar o mercado consumidor, por meio de novos empreendimentos internacionais – estabelecimento de subsidiárias que exigem mais recursos. Por último, o empresário estrutural age em indústrias maduras visando reestruturá-las. Como essas indústrias são internacionais, sua estratégia também é internacional e assume a forma de aquisições e fusões de empresas.

Cada tipo de empresário, portanto, realiza uma função diferente nos modos de entrada (licenciamento, investimentos novos ou fusões e aquisições) e nas escolhas dos mercados (próximos ou distantes quanto à cultura, ao desenvolvimento, à língua, etc.) no momento da internacionalização. Isso demonstra “a importância limitada de analisar uma firma e os fatores externos associados com esse processo de internacionalização se os indivíduos na firma não são incluídos na análise” (Andersson, 2000, p.82).

A tese imanente à abordagem empresarial é que os diferentes tipos de empresários escolhem distintas estratégias, que ocasionam “diferentes decisões de internacionalização em relação aos modos de entrada e às escolhas de mercado. Os empresários influenciam a alocação de recursos em suas firmas e os recursos diretos em áreas nas quais têm um maior interesse e conhecimento” (idem, p.80). Essa abordagem teve o mérito de destacar a importância da compreensão dos níveis de mediação e de suas articulações quando da análise do processo de internacionalização e multinacionalização. Porém, tal constatação não é devidamente aprofundada, em função da opção pela análise do *espírito empreendedor* schumpeteriano, cujo enfoque pautou-se pelas escolhas dos empresários. Seria necessário, portanto, não só a compreensão dos contextos das indústrias, mas também da dinâmica do modo capitalista de produção.

Teoria do ciclo de vida do produto

Vernon (1966) propôs-se a lidar com uma linha promissora de generalização e síntese que parecia ter sido um tanto quanto negligenciada pela escola neoclássica. Ele “coloca menos ênfase sobre a doutrina dos custos comparativos e mais sobre o tempo de inovação, os efeitos das economias de escala e os papéis do desconhecimento e da incerteza na influência dos padrões comerciais” (idem, p.190).

A sua suposição de partida é que as empresas, em qualquer um dos países avançados do mundo, não são distinguíveis daquelas localizadas em outros países avançados, quanto ao acesso ao conhecimento científico e à capacidade de compreensão dos princípios científicos. Outra hipótese é que os empresários dessas economias estão mais conscientes da possibilidade de introduzir novos produtos no mercado local que outros situados em outros lugares. Os tipos de produtos refletiriam as características específicas do mercado de atuação dos empresários.

Para ele, os Estados Unidos oferecem certos tipos únicos de oportunidades de introdução de novos produtos quando comparados aos demais países, por dois motivos. Primeiro, porque o mercado estadunidense consiste de consumidores com uma renda média que é mais alta que qualquer outro mercado nacional. Segundo, porque os Estados Unidos são caracterizados pelo custo de trabalho alto por unidade e pelo capital relativamente não racionado, condicionando a demanda por bens de consumo e de produtos industriais.

A partir disso, afirma que

[...] nos Estados Unidos, os empresários são primeiro conscientes das oportunidades de satisfazer novos desejos associados com níveis de renda altos e custos de trabalho por unidade elevados [...] a evidência de uma necessidade não preenchida e a esperança de algum tipo de monopólio caído do céu para o primeiro entrante são fortes suficientemente para justificar o investimento inicial geralmente envolvido na conversão de uma ideia abstrata em um produto comercializável. (Vernon, 1966, p.193)

Por isso, acredita que há motivos para esperar que taxas mais altas de gastos com o desenvolvimento de novos produtos sejam assumidas pelos produtores estadunidenses, em vez de empresários de outros países, pelo menos nas linhas de mercadorias que substituam os custos de capital com trabalho ou que satisfaçam a demanda de pessoas de alta renda. Portanto, a combinação grande economia de mercado, altos custos da mão de obra por unidade de produto e a

demanda de novos produtos por consumidores de alta renda colocam os Estados Unidos como o espaço privilegiado para o surgimento de inovações.

Depois de responder onde surgiriam as inovações, propõe-se a explicar por que a localização inicial dos estabelecimentos produtivos seria nos Estados Unidos, em vez de em outros países onde o fator custo seja mais baixo. Para ele, os primeiros fabricantes de um produto novo planejado para os Estados Unidos são atraídos para uma localização nesse país por “forças que são mais fortes que as considerações de fator custo e transporte” (idem, p.194) e porque a natureza não padronizada do *design* no estágio inicial carrega consigo um número de implicações locacionais.

Entre as implicações espaciais de localização, destaca três razões, quais sejam: os produtores no estágio inicial estão preocupados particularmente com o grau de liberdade que têm de mudar seus insumos, a elasticidade de preço de demanda para a produção de firmas individuais é relativamente baixa, e, por último, a necessidade de comunicação efetiva e rápida por parte dos produtores com consumidores, fornecedores e até mesmo competidores é especialmente alta nesse estágio inicial (Figura 2).

À medida que a demanda pelo produto se expande, temos certo grau de padronização e de maturidade do produto, apesar dos esforços de diferenciação. Isso ocasiona algumas mudanças locacionais importantes quanto às unidades instaladas nos Estados Unidos, por causa do declínio da flexibilidade e necessidade de aumento da escala de produção e da maior preocupação com a redução dos custos de produção.

Como o produto possui elasticidade de renda alta de demanda ou é substituto para altos custos do trabalho, a demanda com o tempo aumentará muito rapidamente em economias relativamente avançadas – como aquelas da Europa ocidental – e esgotará as vantagens de escala de uma única localização (Vernon, 1966, p.197-8). Se os custos de produção e de transporte dos produtos exportados forem menores nos Estados Unidos que nos mercados externos, os produtores evitarão o investimento, ao passo que, se forem mais altos, muitos preferirão se aventurar em outros mercados e substituir as exportações por IED. Outros fatores, como a ameaça de novos competidores nos países importadores, a proteção tarifária, a situação política no país de perspectivas para investimento, jogam também um papel importante.

Portanto, na segunda fase do produto, quando já possui uma padronização e uma busca pela redução de custos, outros países desenvolvidos além dos Estados Unidos serão candidatos a receber IED. A produção nesses novos mercados substituirá as importações do mercado interno e será destinada, também,

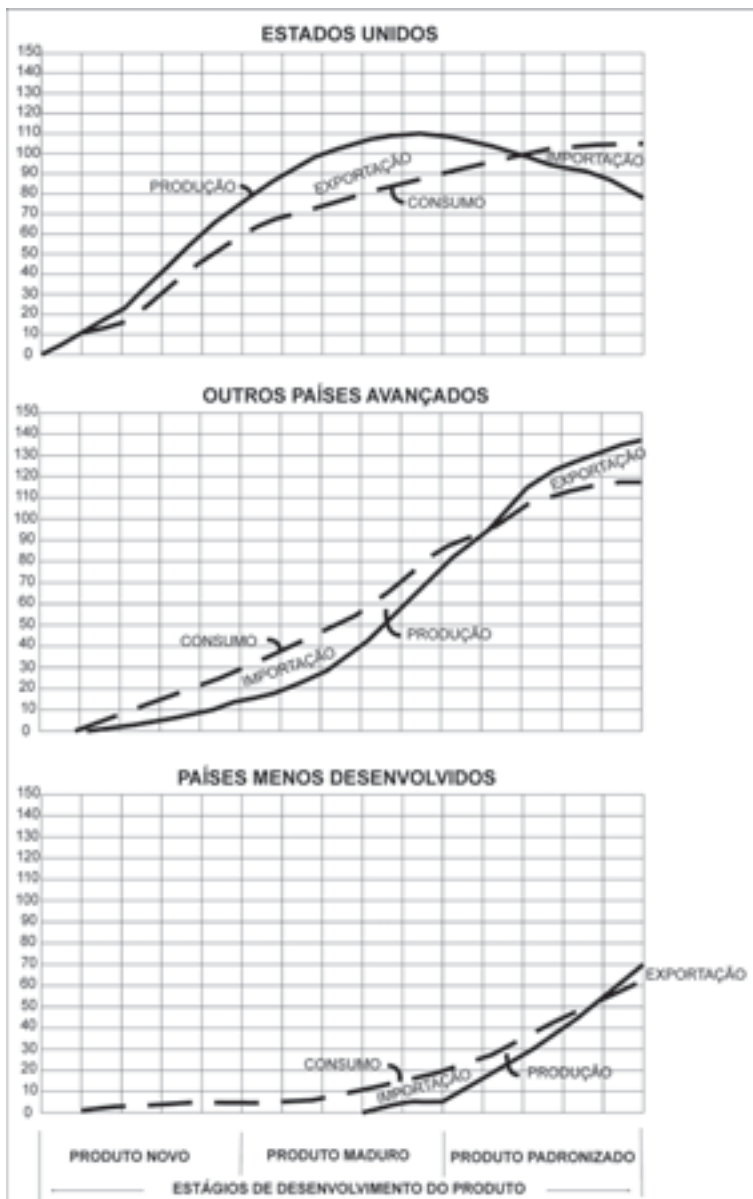


Figura 2 – Estágios de desenvolvimento do produto

Fonte: Vernon, 1996, p.199. Santos, L. B. (Org.), 2010.

ao abastecimento de terceiros mercados e do próprio consumo estadunidense. Entre os exemplos usados pelo autor, temos as indústrias de bens de capital e de produtos elétricos e eletrônicos.

A terceira e última fase compreende o produto padronizado, a competição à base de custos com o trabalho, investimentos intensivos em capital e baixa redução de incerteza quanto ao mercado. Vernon (1966), apesar de reconhecer na época a falta de dados para comprovar a sua tese, defende que os países menos desenvolvidos tornam-se, na terceira fase do ciclo do produto, espaços privilegiados para receber IED de empresas com produtos padronizados, tecnologia amplamente conhecida, necessidade de mão de obra pouco qualificada, etc. As indústrias que se deslocam aos países menos desenvolvidos são têxteis, eletrônica e produtores em massa de tubos e resistores.

Em resumo, podemos afirmar que Vernon (1966), ao analisar os IED estadunidenses, procura mostrar as mudanças no padrão do ciclo de vida dos produtos. Ele propõe que o produto passa por algumas etapas: desenvolvimento, exploração do mercado, crescimento, saturação e declínio. As três primeiras etapas ocorreriam nos países desenvolvidos, na matriz. Com a saturação e o declínio, a competição deixaria de ocorrer via tecnologia e passaria a ser baseada nos baixos preços, levando as empresas a transferir a produção para um novo mercado onde a mão de obra seja barata e o produto seja novo.

Por um lado, a principal contribuição da teoria é a introdução da dimensão espacial que tem implicação importante em cada fase do ciclo, tanto em termos de demanda por produtos quanto em condições de produção. Por outro lado, a teoria do ciclo do produto sofreu várias críticas por não explicar por que certas firmas, mas não todas, são inovadoras, por não fazer uma distinção clara entre inovação de processo e de produto, por ser determinista e por pressupor a imitação/generalização do modelo de consumo estadunidense pelos demais países do mundo, por não dizer nada sobre a duração de cada fase e o tempo de transição entre elas (Dicken, 1992, p.141; Andreff, 2000, p.160).

Oligopólio

Os investimentos cruzados entre os países desenvolvidos, sobretudo os intraindustriais, não só contribuíram para enfraquecer ainda mais os ideais neoclássicos, como também proporcionaram o surgimento de novas proposições, entre elas a concentração do mercado interno e redução das possibilidades de crescimento, a construção de barreiras (aumentos dos custos irrecuperáveis) e a

estratégia de seguir o líder para que ele não construa vantagens de primeiro entrante (*early movers*).

Hymer & Rowthorn (1970), para o caso dos Estados Unidos, demonstraram a forte ligação entre a concentração oligopolista do mercado interno e a tendência à multinacionalização. Eles defenderam a tese de que, em função da rigidez da distribuição do *market share* e do baixo crescimento do mercado estadunidense, as firmas foram impelidas a se expandir para mercados com taxas de crescimento econômico superiores à dos Estados Unidos, sobretudo para a Europa. Quer dizer, o avanço para outros espaços geográficos, sob a forma de IED, é uma maneira de contornar as baixas taxas de crescimento numa economia monopolista.

Outra contribuição importante dos autores é a generalização da concorrência oligopolista em escala mundial (Rowthorn & Hymer, 1971). Para eles, as empresas americanas se expandiram no exterior a fim de evitar que seus principais concorrentes europeus avançassem o suficiente para superá-las. Por causa disso, ocorreram inúmeros investimentos cruzados, em diversos setores, cujo principal propósito foi persuadir ou seguir o líder. Portanto, por essa perspectiva, os mercados não são perfeitos e os concorrentes se conhecem e agem de acordo com os passos um do outro em vários mercados.

Vernon (1974), após as inúmeras críticas e o reconhecimento das deficiências de seu modelo, mudou a ênfase de seu ciclo de vida do produto para o comportamento oligopolista das EM, defendendo que as corporações adotam uma estratégia que consiste em três fases. A primeira corresponde aos oligopólios baseados na inovação, a segunda em oligopólios maduros e a terceira, oligopólios senis. Durante a fase de inovação, as unidades de produção estariam localizadas nos países desenvolvidos e as inovações seriam diferentes entre os principais países – Estados Unidos, países europeus e Japão – quanto às economias de custos com matérias-primas e com trabalho. Na segunda fase, a localização dos investimentos refletiria as decisões estratégicas oligopolistas de seguir as empresas líderes de cada negócio. Na terceira e última fase, de senilidade, as firmas exerceriam seus poderes de produção e de mercado a fim de evitar a entrada de competidores.

Para Chesnais (1992), a acumulação sustentada do capital (nas formas de capacidade produtiva e de liquidez financeira) desde os anos 1970, os avanços da telemática e suas possibilidades abertas aos bancos e às EM, bem como a política – códigos e acordos no âmbito da OMC e OCDE e o triunfo dos ideais de Reagan e Thatcher desde o começo dos anos 1980 –, são fatores que “têm lançado as bases para o desenvolvimento de um processo de concentração industrial tanto

internacional quanto distinto daquele que ocorre numa base nacional, e portanto para o início do oligopólio mundial” (idem, p.3-4).

Subjacente a essa tese está o pressuposto de que o oligopólio estendeu-se na escala mundial e tornou-se dominante nas indústrias intensivas em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e em muitas indústrias manufatureiras intensivas em escala e capital. Segundo Chesnais (1992), o oligopólio mundial e a concorrência global decorrente resultam de dois processos relacionados, mas distintos, quais sejam: a internacionalização e a concentração industrial, ambos sustentados pela centralização financeira.

Desse modo, através dessa perspectiva de oligopólio mundializado, a internacionalização e a concentração industrial ocorreram com o aprofundamento do desenvolvimento industrial e tecnológico (e as enormes oportunidades subsequentes), a elevação das restrições tecnológicas à entrada e saída de competidores (custos irre recuperáveis) nos ramos intensivos em capital e conhecimento e quando a concentração evoluiu de uma base doméstica para investimentos cruzados na forma de fusões e aquisições de outras empresas – centralização de capital.

Por essa perspectiva, a escala de análise mais adequada dos setores intensivos em tecnologia e em capital não é mais a nacional, mas a regional e mundial. Isto é, torna-se necessário analisar as estratégias corporativas de expansão e o grau de concentração de um determinado ramo levado a cabo pelos cinco, dez ou vinte maiores produtores mundiais. Seja em tecnologia, seja em capital, o volume desses bens de produção se tornaram tão altos que se constituem tanto em barreiras à entrada como à saída dos competidores.

Sem dúvida, os pressupostos oligopolistas ajudam na compreensão da expansão geográfica das corporações multinacionais, porém pressupõem a mundialização dos mercados por reação, não explicam por que mercado e indústrias são oligopolistas, tampouco aportam respostas sobre a divisão do trabalho e a diferenciação dentro da indústria e das empresas (Andreff, 2000).

Estratégia competitiva

Apesar das mudanças nas razões da internacionalização das empresas ao longo do tempo, a busca por uma posição competitiva numa determinada indústria continua sendo central. Segundo Porter (1992, p.1), a estratégia competitiva consiste na “busca de uma posição competitiva favorável em uma indústria, a arena fundamental onde ocorre a concorrência. A estratégia competitiva visa estabelecer uma posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a concorrência na indústria”.

Para Porter (1992, p.2), “a vantagem competitiva surge fundamentalmente do valor que uma empresa consegue criar para seus compradores e que ultrapassa o custo de fabricação pela empresa”. Existem dois tipos básicos de vantagem competitiva: 1) a liderança de custo – produção de uma mercadoria ou serviço com o menor custo; 2) a diferenciação – capacidade de diferenciação em relação aos concorrentes. As duas estratégias se aplicam a todas as empresas, independentemente do tamanho e da sua escala geográfica de atuação.

A arte da administração estratégica consiste em identificar as barreiras à entrada e à saída existentes nos negócios e, então, adotar estratégias genéricas tendo como base a competição à base de preço, a diferenciação dos produtos ou mesmo a procura por nichos de mercado para linhas de produtos da firma (Figura 3). Dito de outra maneira, as EM podem lograr construir poder de monopólio e/ou barreiras à entrada de competidores por meio da adoção de estratégias corretas (Dunning & Rugman, 1985, p.230).

As estratégias têm tomado uma dimensão adicional porque, na escala mundial, as indústrias se alteram de multidomésticas a globais. Para Porter (1999, p.326), “uma das mais poderosas forças que afetam as empresas desde a Segunda Guerra Mundial tem sido a globalização da competição”, tornando imperiosa a “adoção de uma estratégia global, em oposição à estratégia doméstica num conjunto cada vez mais amplo de setores”.

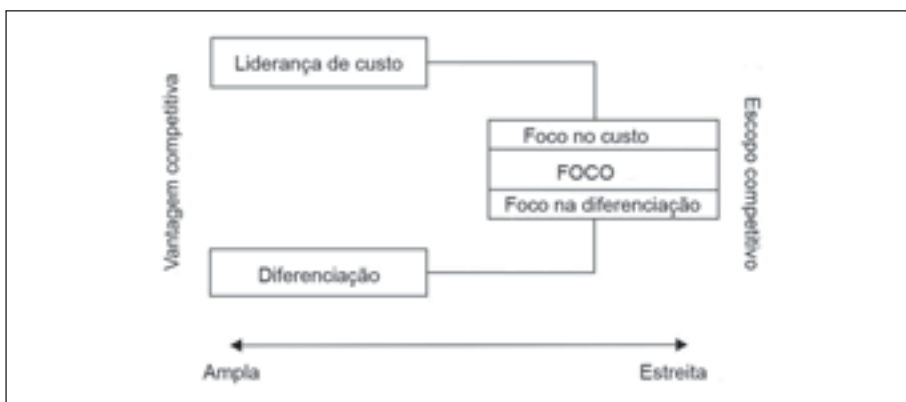


Figura 3 – Classificação de Porter das estratégias competitivas “genéricas”

Fonte: Dicken, 1992, p.143. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Nos setores multidomésticos, as empresas levam a cabo “estratégias separadas em cada um de seus mercados externos, enfrentando o desafio competitivo de forma independente, nos diferentes mercados”, ou seja, “a empresa compete

com outras multinacionais e com concorrentes locais na base dos mercados individuais” (Hout & Porter, 1999, p.305). Nos setores globais, a totalidade do sistema mundial de produção e comercialização de uma EM é lançada contra a concorrência e “as subsidiárias dos diferentes países são fortemente interdependentes em termos de operações e de estratégias” (idem, 1999, p.306).

Para Hout & Porter (1999), as empresas multidomésticas concorrem em mercados individualizados, em produtos com elevada diferenciação, enfrentam altos custos de transporte e se caracterizam por insuficiência de economias de escala, ao passo que a competição global é maior quando se consegue benefícios expressivos do volume mundial, redes de logística e canais de distribuição mais eficientes e menor custo de transporte.

Desse modo, podem ser feitas três constatações. Primeiro, apesar de ser multinacional, isso não significa que a empresa deva adotar uma estratégia global, pois o mais importante é saber quando e como o todo é maior do que a soma das partes. Segundo, as estratégias globais e multidomésticas podem ser aplicadas a diferentes setores e segmentos, mas não necessariamente a todo um grupo. Por último, muitas empresas não ascenderão à condição de concorrentes globais porque seus setores não apresentam as características de volumes expressivos, eficiência na logística e na distribuição e baixo custo de transporte.

A competição global requer muitas estratégias de gestão não convencionais, como grandes projetos de investimento com retorno zero ou negativo, variedade enorme de metas para as subsidiárias no exterior, linhas de produtos muito sofisticados ou com preços muito baixos em alguns mercados e construção de unidades de produção em países com baixo e com alto custo de mão de obra (idem, p.306-7).

Atualmente, a estratégia multidoméstica é predominante, embora a global desempenhe um papel cada vez mais crescente. Ao mesmo tempo em que se intensificam a estratégia e a competição em indústrias consideradas globais, a dimensão local continua exercendo um papel crucial na vantagem competitiva. Porter (1999, p.327) salienta que i) persistem as diferenças marcantes no desempenho econômico dos países, estados e cidades; ii) numa vasta gama de setores, os principais competidores mundiais estão localizados em um ou dois países; iii) as empresas globais de fato dispersaram as suas atividades, mas continuam a concentrar numa única localidade a massa crítica de suas atividades mais importantes para a competição em suas principais linhas de produtos.

Bartlett & Ghoshal (1992), após o estudo de nove EM das indústrias de eletrônicos de consumo (General Electric, Philips, Matsushita), artigos de consumo final (Procter & Gamble, Unilever e Kao) e telecomunicações (ITT, Ericsson e

NEC), demonstram como cada uma delas agiu diante das profundas transformações dos anos 1980 – marcados pela maior integração comercial, pelo acirramento da concorrência, pela diferenciação local e pela inovação mundial. Antes dos anos 1980, essas companhias podiam ser classificadas de acordo com três capacidades estratégicas dominantes: multinacional, global e internacional (Tabela 2).

Tabela 2 – Capacidades estratégicas-chave: companhias multinacionais, globais e internacionais

<i>Multinacional</i>	<i>Global</i>	<i>Internacional</i>
Criar forte presença local a partir da sensibilidade e da receptividade às diferenças nacionais.	Obter vantagens em relação aos custos por meio de operações centralizadas em escala global.	Explorar conhecimento e recursos da empresa-mãe mediante difusão e adaptação mundiais.

Fonte: Bartlett & Ghoshal, 1992, p.22. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Na segunda metade dos anos 1980, as abordagens tradicionais de companhias multinacionais, globais e internacionais não podiam fornecer uma resposta adequada porque “as forças de integração global, diferenciação local e inovação mundial tinham todas se tornado fortes e contundentes e nenhuma podia ser ignorada”, de modo que, para competir eficazmente, as companhias precisavam “desenvolver *simultaneamente* competitividade global, flexibilidade multinacional e capacidade de aprendizagem mundial” (Bartlett & Ghoshal, 1992, p.23; grifo dos autores).

A obtenção dessas competências estratégicas representou um desafio organizacional e exigiu o rompimento dos modelos tradicionais de administração para um modelo transnacional que “exigiu tempo e só pode ser alcançado com muita atenção e esforço por parte da alta cúpula administrativa” (idem, p.24). O modo como ocorreu a transição dos modelos tradicionais para o transnacional explica o sucesso (Procter & Gamble, NEC e Unilever) e o fracasso (ITT, General Electric e Kao) das empresas.

A abordagem da estratégia competitiva ajuda na compreensão das diferentes formas de organização empresarial e de competição em cada indústria. Desnecessário dizer que existe uma relação entre formas de organização e competição intercapitalista. O principal problema dessa perspectiva é tomar os processos sistêmicos (tendência à mundialização do capital) como inelutáveis e a necessidade de adoção de políticas públicas favoráveis para que os Estados possam sair vencedores no processo de globalização.

Modelos de entrada ou prisma da internacionalização

Whitelock (2002), diante dos limites apresentados pelas principais proposições sobre a internacionalização da produção, sugere um modelo – que inclui as características da firma e do mercado – para explicar a escolha dos mercados e os modos de entrada escolhidos pelas empresas (Figura 4).



Figura 4 – Um modelo de entrada no mercado internacional

Fonte: Whitelock, 2002, p.346. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Em seu modelo, reconhece as distintas contribuições de cada escola de pensamento, mas salienta que um número de áreas convergentes é também aparente. Por isso, defende que “um modelo incorporando os elementos-chave de cada abordagem pode apresentar um quadro mais realista e completo da decisão de entrada no mercado” (Whitelock, 2002, p.346). O ponto de partida para a proposição de um modelo de escolha de entrada no mercado é a constatação de que as teorias focalizam na firma e no empresário ou no mercado, sem que haja, no entanto, a procura pela interação e pela integração das análises.

Por isso, incorpora as contribuições à compreensão da firma e dos empresários do paradigma eclético (vantagens das empresas, custos de transação) e do modelo comportamental (conhecimento experiencial, distância psíquica) com os aportes teóricos do mercado/indústria oriundos das redes (relações/posições das firmas numa rede de empresas, interpretação do ambiente e dos competidores) e da estratégia competitiva (natureza do mercado, atratividade, tamanho do mercado, comprometimento e orientação). O modelo proposto contribui com a referência à análise das dimensões meso e micro. Apesar disso, não demonstra claramente como elas se relacionam uma com a outra, tampouco a influência que a dimensão macro exerce sobre a firma e os padrões de concorrência em cada indústria.

Borini et al. (2004) seguiram as suposições do modelo de entrada e propuseram o prisma da internacionalização (Figura 5), que incorpora diversas teorias (internalização, custos de transação, paradigma eclético, organização industrial, ciclo de vida, vantagem competitiva, escola de Uppsala, redes, entre outras) da internacionalização das empresas. Para eles, não existem teorias melhores ou piores porque elas variam de importância conforme o caso estudado, ou seja, quando nos deparamos com casos complexos de internacionalização, basta manejar as diversas teorias e conceitos num prisma e dimensionar a importância de cada uma no avanço das empresas em cada espaço e tempo.

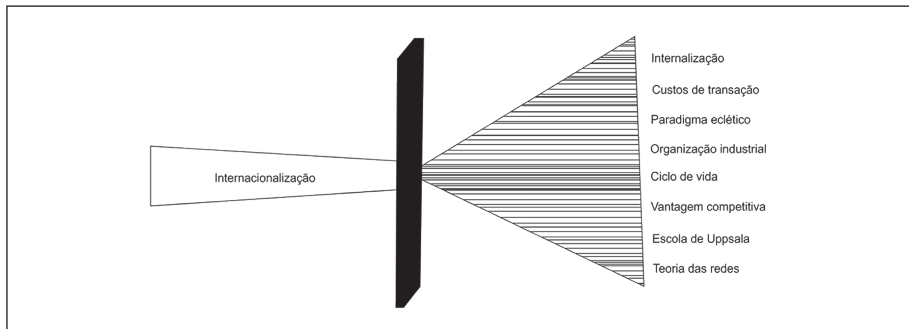


Figura 5 – O prisma da internacionalização

Fonte: Borini et al., 2004, p.2. Santos, L. B. (Org.), 2010.

O prisma reúne os diversos fatores de cada teoria para explicar a internacionalização de maneira mais abrangente, numa perspectiva empresarial, e nortear a tomada de decisões dos executivos, numa perspectiva gerencial. Para Borini et al. (2004, p.11), “o prisma concede uma visão de diversos elementos e razões para a compreensão dos motivos e formas de internacionalização da empresa” e pode ser considerado um modelo aberto que “agrega tanto teorias da internacionalização não citadas, como novas teorias que venham a surgir” (idem, p.11).

É um modelo versátil e flexível de acordo com o objeto de estudo, porém, diferentemente do paradigma eclético, envereda por um caminho perigoso de articular teorias contrastantes. O esforço dos autores culmina num ecletismo exagerado que demonstra tanto as explicações parciais de cada corrente teórica como a difícil tarefa de construção de uma teoria geral capaz de dar conta do processo de internacionalização. Gonçalves (1992, p.14) argumenta que “a complexidade dos fenômenos no plano real e o ecletismo no plano teórico levam-nos à tese básica” da “inexistência e impossibilidade de uma teoria geral a respeito do fenômeno da internacionalização da produção”.

Uma visão abrangente sobre a internacionalização e multinacionalização

Gonçalves (1992, p.74), ainda que advogue a dificuldade de construir uma teoria geral da internacionalização, defende a elaboração de uma “visão abrangente” (Figura 6) “que tente integrar elementos de natureza sistêmica com elementos específicos à propriedade (empresas) e fatores locacionais específicos (países)”.



Figura 6 – Determinantes do processo de internacionalização da produção: uma visão abrangente

Fonte: Gonçalves, 1992.

A visão abrangente vai além das generalizações presentes nas interpretações marxistas, ao mesmo tempo em que supera a falta de perspectiva histórica e sistêmica ligada à escola anglo-saxônica moderna ou escola inglesa de economia. Conforme a Figura 6, o processo de internacionalização da produção é determinado por um conjunto complexo de fatores microeconômicos, macroeconômicos e locacionais que podem ser sintetizados, respectivamente, por fatores especí-

ficos à propriedade e associados à própria empresa, fatores sistêmicos oriundos do modo de produção hegemônico e seus aspectos estruturais e dinâmicos de acumulação e fatores relacionados às características de cada espaço nacional ou país (Gonçalves, 1992, p.12).

Para Gonçalves (1992, p.30), a explicação da dinâmica das EM não será encontrada em seus aspectos aparentes, mas na sua relação com o sistema econômico, “cujos principais aspectos definem e qualificam a ET, na realidade, enquanto um epifenômeno, e não um fenômeno”. Utilizando uma perspectiva marxista-schumpeteriana, aventa que a empresa torna-se multinacional porque ela é:

[...] a quintessência do processo de concentração e centralização de capital e, conseqüentemente, está entre as maiores empresas no mundo capitalista, e adicionalmente, é o “agressor” no esquema schumpeteriano, o patrocinador do processo de destruição criadora, o principal responsável pela dinâmica capitalista através do seu papel ativo no progresso tecnológico. (Idem, p.35)

A abordagem marxista-schumpeteriana permitiria compreender as EM como os agentes de realização do processo de expansão do sistema capitalista. Tanto o progresso técnico como a busca por novos mercados (internos e externos) caracterizariam um processo de concentração e centralização de capital em escala mundial, isto é, um movimento de internacionalização produtiva.

Dentro da proposta abrangente, os aspectos microeconômicos – vantagens específicas das firmas (tamanho, tecnologia, acesso a insumos e mercado de capitais, capacidade gerencial, etc.) – precisam ser analisados dentro de um quadro “mais amplo, a saber num contexto definido por relações, processos e estruturas sistêmicas ou macroeconômicas globais [...] o fenômeno da ET somente pode ser entendido no contexto geral do desenvolvimento capitalista” (ibidem, p.36).

Quanto aos aspectos locais, salienta a atitude do governo, a estabilidade política e o potencial de crescimento do mercado como importantes nas escolhas empresariais. Se esses fatores locais se mantiverem específicos e não existir nenhuma concorrência local efetiva ou potencial, não haverá a necessidade de vantagens específicas de propriedade por parte das empresas quando da internacionalização da produção.

O grande mérito do esquema abrangente é ir além das aparências ao analisar as empresas como subproduto ocasional de outro mais amplo que é o modo capitalista de produção e o seu imperativo pela acumulação ampliada nas formas de concentração e centralização de capital. Outro aspecto importante é a incorpo-

ração da ideia schumpeteriana de destruição criativa,⁵ marcada pelo imperativo de construção de posições competitivas no mercado – inovações que permitam conseguir lucros de monopólio. Portanto, é uma proposta importante num momento em que, segundo o próprio autor, parece estar ocorrendo um distanciamento ou incapacidade de “aproximação entre as interpretações teóricas que têm uma vocação microeconômica (nível da empresa) e mesoeconômica (nível de indústria) com as interpretações sistêmicas ou macroeconômicas” (ibidem, p.15).

Apesar dos avanços, algumas questões não estão plenamente respondidas na visão abrangente. Como os fatores macroeconômicos, microeconômicos e locais se relacionam? Os fatores microeconômicos são o mero reflexo dos macroeconômicos? Os fatores locais são dados ou respondem aos imperativos do modo capitalista de produção? Como uma proposta que visa explicar tão somente os IED em outros espaços, o esquema abrangente ajuda a avançar diante das demais teorias. Contudo, é preciso relacionar as vantagens específicas de propriedade aos imperativos macroeconômicos de destruição criativa, ou seja, as tecnologias de produto, de processo e de gerenciamento dos ativos dispersos geograficamente, etc. são as respostas às imposições do modo capitalista de produção, de um lado, e o conjunto das inovações particulares conformam a destruição criativa, de outro.

Os fatores locais são abordados conforme a sua atratividade ao capital (tamanho do mercado e seu potencial de crescimento, estabilidade política, atitude do governo diante dos investimentos externos, etc.). São colocados, juntos, atributos espaciais e estatais, impossibilitando estabelecer uma compreensão do papel do espaço (natural e construído) e do Estado na acumulação de capital em escala internacional. Caso se tome a dimensão local como uma situação/forma histórica real, podemos relacioná-la às mudanças tecnológicas e à imposição da inovação, quer dizer, as inovações tecnológicas estão ligadas às condições específicas de cada localidade e respondem aos imperativos da destruição criativa do capitalismo.

5. Possas (2002) assinala que Schumpeter foi o primeiro a teorizar sobre a concorrência capitalista, o que possibilitou construir o conceito de destruição criativa. Para ele, ainda que aborde a concorrência em vários momentos, Marx não a teoriza, tampouco a coloca no mesmo plano dos imperativos da acumulação, concentração e centralização no modo capitalista de produção.

Por que as empresas multilatinas se internacionalizam?

A literatura disponível que trata da expansão das empresas latino-americanas abrange três frentes de análise. A primeira procura compreender as empresas multinacionais periféricas como um todo, incluindo as multinacionais da América Latina. Uma segunda tem como foco as empresas da América Latina que têm se internacionalizado desde meados dos anos 1960. Finalmente, encontramos um grande número de pesquisas que versam tanto sobre países como empresas, constituindo-se em estudos de casos.

Embora abordem o fenômeno em escalas geográficas diferentes, as análises podem ser diferenciadas segundo os níveis de abstração que propusemos alhures (macro, meso e micro). As distintas análises não só corroboram algumas das vertentes teóricas já apresentadas, como também salientam as especificidades espaciais, temporais, sociais, econômicas, setoriais, etc. que abrem caminhos para novas construções teóricas.

Empresas multinacionais periféricas

Lecraw (1977) e Wells (1977; 1983) defendem que os IED das multinacionais situadas em países periféricos resultam da habilidade em adaptar as tecnologias licenciadas de países desenvolvidos às condições locais de baixa economia de escala, em produtos sem diferenciação e sob a competição à base de preços. Os dois autores sofrem forte influência dos pressupostos de ciclo de vida do produto, isto é, para eles, as empresas multinacionais da periferia atuariam em setores cujas tecnologias seriam maduras, de fácil absorção e pouca mudança, e ajustariam essa tecnologia tanto ao mercado local quanto aos países receptores de seus investimentos.

Portanto, a principal vantagem das multinacionais da periferia residiria na capacidade de adaptar tecnologias de grande escala à realidade de economias pequenas, nos baixos custos com engenheiros e administradores expatriados – com poucas regalias – e na maior utilização de componentes locais. Os autores salientam quatro tipos de adaptação tecnológica: i) introdução de inovações capazes de usar escalas pequenas sem sacrifício da eficiência; ii) modificações nas mesmas maquinarias e equipamentos para múltiplos propósitos (economia de escopo); iii) adaptações das máquinas e equipamentos para uma utilização máxima das matérias-primas disponíveis; iv) tecnologias mais intensivas em trabalho e que não acarretem aumento de custos.

Para Kumar (1982, p.408), essas vantagens específicas de propriedade das empresas (economia de escala pequena, baixos salários, poucas regalias, etc.) ajudam a compreender apenas uma parte da história e não explicam a preferência das empresas pelos “investimentos diretos sobre exportação ou suas decisões sobre a localização de suas fábricas além-mar. Essas podem ser mais bem explicadas pelos fatores específicos de localização que motivam uma firma a investir em um conjunto particular de países”.

Desse modo, alguns fatores específicos de localização – as barreiras às importações nos países hospedeiros, a intenção de vender tecnologias manufatureiras para firmas de países com mesmo nível de desenvolvimento, a vantagem de custos de produção menores em outros “países em desenvolvimento”, a procura por matérias-primas, etc. – são, também, importantes para a compreensão da internacionalização. Kumar (1982) chega às mesmas conclusões de Lecraw e Wells, mas traz à tona a importância de alguns fatores espaciais para explicar os investimentos que vão além das vantagens de propriedade.

Segundo Lall (1983, p.624), “seria insensato generalizar, a partir dessas observações, que escala pequena, baixa tecnologia, trabalho intensivo e controle barato são fontes distintas de vantagens competitivas *vis-à-vis* empresas multinacionais dos países desenvolvidos”. Esse pressuposto conduz à visão de que as empresas multinacionais periféricas não conseguirão sobreviver à competição selvagem da produção internacional. Lall (1983) defende que as vantagens das multinacionais periféricas não estão baseadas na adaptação tecnológica, mas em mudanças tecnológicas localizadas.

A proposição de mudança tecnológica localizada é uma contribuição importante das vantagens específicas das multinacionais da periferia *vis-à-vis* multinacionais dos países desenvolvidos. Estas contam com vantagens provenientes da fronteira tecnológica e comercialização sofisticada, enquanto aquelas possuem habilidades de inovar em diferentes maneiras – comercialização, produção e conhecimento tecnológico –, de acordo com as características ambientais de seus mercados domésticos.

Para Lall (1980), as empresas dos países periféricos apresentam três estágios de aprendizado das tecnologias estrangeiras:

- Elementares
 - a) *Learning by doing* (aprender fazendo): utilização da tecnologia mais eficientemente por meio da experiência dos trabalhadores.
 - b) *Learning by adapting* (aprender por adaptação): realização de algumas adaptações dentro da instalação industrial para uma dada tecnologia ou adaptação de um produto às necessidades particulares.

- Intermediárias
 - a) *Learning by design* (aprender pelo desenho): reprodução dos equipamentos importados e dos processos de produção.
 - b) *Learning by improved design* (aprender por desenho melhorado): os equipamentos são mudados e adaptados às condições locais.
- Avançadas
 - a) *Learning by setting up complete production systems* (aprender pela montagem completa dos sistemas de produção): habilidades de produzir itens de equipamentos, engenharia e adaptação de fábricas inteiras ou instalações para necessidades específicas. Nesse estágio, as empresas adquirem a capacidade de oferecer serviços de consultoria e de instalação de plantas industriais.
 - b) *Learning by innovation* (aprender pela inovação): capacidade de oferecer novos produtos e processos com o avanço em P&D básica.

Resumindo, segundo as proposições de Lall (1980), as empresas situadas em países periféricos podem avançar para atividades inovativas que são diferentes daquelas realizadas pelas empresas de países que estão na fronteira tecnológica. Contudo, todos os autores recebem, cada um a seu modo, demasiada influência dos pressupostos de ciclo de vida do produto e de vantagens oligopolistas em inovação, produtos maduros e senis. Lecraw (1977) e Wells (1977; 1983) assumem que as empresas multinacionais periféricas possuem vantagens oligopólicas em indústrias maduras, Kumar (1982) aceita essa ideia, mas enfatiza a dimensão espacial e Lall (1980; 1983) defende que as empresas inovam conforme as condições ambientais onde estão situadas.

Cantwell & Tollentino (1990) e Tollentino (1993), tendo como objeto de análise as corporações da Coreia do Sul e de Taiwan, destacam que os IED começaram a ser destinados a indústrias mais complexas – automobilística, eletrônica, etc. – e em direção aos países desenvolvidos. Para eles, os países apresentaram um *upgrade* na estrutura industrial e um avanço das competências tecnológicas (longo processo de acumulação tecnológica). As vantagens tecnológicas não são aquelas decorrentes de indústrias maduras, ajustadas às condições “ambientais” do Terceiro Mundo, tampouco de mudanças localizadas. Muitas empresas asiáticas têm sido capazes de inovar e de seguir um caminho baseado em aspectos organizacionais e em engenharia de produção.

Ao defenderem que as mudanças estruturais na indústria dos países subdesenvolvidos resultaram na expansão das competências tecnológicas das empresas – por meio de um processo acumulativo, os autores propõem a teoria da competência tecnológica da produção internacional. A existência e a acumulação de

competências tecnológicas são os fatores que, no plano microeconômico, corroboram o pressuposto de que mudanças nas vantagens de localização causam mudanças nas vantagens de propriedade, de modo a impulsionar os IED.

Dunning (1988) e Dunning, Hoessel & Narula (1997), com base num arcabouço mais sofisticado, relacionam os estágios de desenvolvimento dos investimentos às diferentes ondas de internacionalização de empresas de países subdesenvolvidos (Quadro 4).

Quadro 4 – Características dos investimentos diretos estrangeiros nos diferentes estágios do caminho de desenvolvimento do investimento

	<i>Primeira onda Estágio 2</i>	<i>Segunda onda Estágio 3</i>	<i>Empresas multinacionais convencionais Estágio 4</i>
Destinação	IED regionais: países vizinhos e outros países em desenvolvimento.	Majoritariamente ainda regional, mas expandindo para uma base global.	Base global.
Motivação	Procurando recursos e mercados nos países em desenvolvimento.	<i>Em países em desenvolvimento:</i> procurando recursos e mercados. <i>Em países industriais:</i> procurando ativos e mercados.	Procurando eficiência, motivação. Empresas multinacionais visam ao uso otimizado de cada vantagem comparativa e competitiva dos países.
Tipos de IED externos	<i>Em países em desenvolvimento:</i> intensivo em ativos naturais, produção em pequenas escalas em indústrias leves (Heksher-Ohlin), movendo-se em direção às indústrias smithianas sem diferenciação.	<i>Em países em desenvolvimento:</i> setores intensivos em ativos naturais como na primeira onda. <i>Em países industriais:</i> a) tipo montagem, IED procurando mercados primeiramente em indústrias smithianas. b) Investimentos procurando ativos em indústrias schumpeterianas.	Setores intensivos em capital e conhecimento (schumpeteriano). Índice de capital/trabalho dependente de ativos naturais/criados do país de origem.
Vantagens de propriedade	Primeiramente específicas do país de origem	Tanto da firma como dos países de origem.	Principalmente vantagens avançadas específicas da firma (propriedade dos ativos e da condição de transnacional).

(continua)

(continuação)

	<i>Primeira onda Estágio 2</i>	<i>Segunda onda Estágio 3</i>	<i>Empresas multinacionais convencionais Estágio 4</i>
Exemplos de vantagens de propriedade	<ol style="list-style-type: none"> 1. Propriedade do grupo conglomerado. 2. Tecnologia (principalmente adaptada). 3. Gerenciamento adaptado às condições do Terceiro Mundo. 4. Baixos custos (incluindo pessoal de gerência e técnico). 5. Vantagens étnicas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Propriedade do grupo conglomerado. 2. Gerência adaptada às condições do Terceiro Mundo. 3. Baixos custos (incluindo pessoal de gerência e técnico). 4. Vantagens étnicas. 5. Alguns produtos diferenciados. 6. Habilidades de <i>marketing</i> limitadas. 7. Controle vertical sobre mercados de fatores/ produtos. 8. Capital subsidiado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tamanho grande – economias de escala. 2. Acesso a mercados de capitais. 3. Tecnologia. 4. Diferenciação de produtos. 5. <i>Know-how</i> de <i>marketing</i>. 6. Habilidades de <i>marketing</i> além das fronteiras. 7. Atividades intrafirmas eficientes globalmente. 8. Controle vertical sobre mercados de fatores/ produtos.

Fonte: Dunning, Hoessel & Narula, 1997. Santos, L. B. (Org.), 2008.

Segundo Dunning, Hoessel & Narula (1997), o segundo estágio de desenvolvimento corresponde à primeira onda de IED de empresas de países do Terceiro Mundo, estudada por autores como Lecraw, Wells, Lall e Kumar. Os IED são destinados a países próximos (nos continentes africano e latino-americano), portanto são regionais, à procura de recursos naturais e de mercados. As vantagens das empresas multinacionais do Terceiro Mundo (EMNTM) são, basicamente, específicas de seus países de origem, quanto à localização espacial, e resultantes de práticas conglomerais e étnicas, adaptação tecnológica, baixos custos e gerenciamento adaptado quanto à propriedade.

Segundo o modelo proposto por Dunning, Hoessel & Narula (1997), a primeira onda de investimentos no exterior das EMNTM, principalmente as latino-americanas, ocorreu num momento marcado por barreiras comerciais à entrada de produtos e pela promoção de uma política de SI, principalmente nos anos 1960 e 1970. As EMNTM, portanto, souberam aproveitar um ambiente restritivo à competição e utilizaram as vantagens específicas do país de origem para investirem em países, geralmente vizinhos, de igual ou menor nível de desenvolvimento.

A segunda onda de IED é encabeçada por empresas e países subdesenvolvidos situados no estágio 3 do ciclo de desenvolvimento do investimento. Nessa onda, apesar do caráter regional, a expansão geográfica das empresas esboça si-

nais de configuração de uma topologia global, com a procura de recursos naturais e mercados nos países “em desenvolvimento” e nos países desenvolvidos, ativos (marcas, distribuição e *know-how*) e mercados. As vantagens de propriedade resultam tanto dos países onde estão estabelecidas quanto das próprias companhias, abrangendo conglomeração, adaptação tecnológica, redução de custos, ligações étnicas, pequena diferenciação dos produtos, integração vertical das atividades, capital subsidiado.

Dunning, Hoesel & Narula (1997a), revendo os estágios e/ou ciclos de desenvolvimento do investimento, incorporam os elementos da globalização e os fatores endógenos de cada país, principalmente o papel do Estado no *upgrade* das vantagens de localização e de propriedade. Sobre a segunda onda de IED dos países em desenvolvimento, eles afirmam:

[...] a “nova” onda de IED resulta das mudanças na estrutura da economia mundial, que são, por sua vez, resultado da globalização e da regionalização da atividade econômica. Esses fenômenos estão associados com, *inter alia*, a) avanços tecnológicos dramáticos dentro de setores; e b) a liberalização dos mercados tanto quanto o estabelecimento dos blocos regionais de negócios. Sugere-mos, aqui, que essas mudanças têm impactado diferentes países em extensões diferentes e que a existência de uma segunda onda de EMNTM pode simplesmente representar uma parte da primeira onda quando as economias principais responderam com mais sucesso à globalização. (Dunning, Hoesel & Narula, 1997a, p.2)

Desse modo, a segunda onda é marcada pela ampla liberação comercial, pelo declínio das vantagens de propriedade específicas ao país de origem e pelo acirramento da competição entre as empresas de países subdesenvolvidos e as empresas multinacionais dos países desenvolvidos. O processo de globalização encurtou o ciclo de vida dos produtos e impôs a necessidade de altos investimentos em P&D, a atuação disseminada em vários mercados e o imperativo de realizar investimentos à procura de ativos, forçando, dessa maneira, os governos a promoverem ativamente a reestruturação de suas economias.

Na opinião de Dunning, Hoesel & Narula (1997a), os governos dos países do Leste Asiático ou Novos Países Industrializados (NIP) desempenharam um papel importante na determinação do índice e da direção do crescimento e da reestruturação econômica, com subsídios e políticas interagindo com as estratégias das firmas. Os governos da Coreia do Sul e de Taiwan, diante da erosão da competitividade das vantagens de suas empresas – ancoradas fortemente em fatores específicos de localização –, promoveram políticas drásticas de liberdade à

entrada e saída de capital e patrocinaram, por meio de empréstimos e incentivos tarifários, as suas empresas para que investissem em outros mercados.

Subjacente ao modelo de desenvolvimento do investimento, cuja base empírica é o aumento dos IED de alguns países asiáticos como Coreia do Sul e Taiwan, está a ideia de que as políticas estatais visando à elevação das vantagens de localização geraram o avanço das vantagens de propriedade das empresas. Assim, companhias coreanas e taiwanesas, diante do desenvolvimento industrial e da elevação dos níveis de renda em seus países, direcionaram IED atrelados a baixos custos de trabalho e recursos naturais para países situados nos estágios 1 e 2, enquanto os IED à procura de ativos (tecnologia, marca, redes de distribuição, etc.) foram alocados a países de estágios 4 e 5.

O modelo proposto por Dunning, Hoesel & Narula (1997a) vai ao encontro do paradigma dominante, o eclético, porque procura atrelar as vantagens de localização de um país com as vantagens de propriedade desenvolvidas pelas firmas. Assim, os autores, viesados pela perspectiva do paradigma eclético, tendem a analisar as empresas multinacionais situadas em países subdesenvolvidos pela ótica das vantagens, enquanto aqueles que partem da ideia de modelos de desenvolvimento do investimento priorizam os estilos de desenvolvimento, as políticas públicas e o grau de abertura econômica.

Mais recentemente, Cuervo-Cazurra & Genc (2008) trouxeram novos elementos para analisar as capacidades construídas pelas empresas conforme as suas condições ambientais, com o destaque ao desenvolvimento institucional. Para eles, se as multinacionais de “países em desenvolvimento” são, por um lado, menos competitivas que as de países desenvolvidos – por causa, principalmente, das instituições subdesenvolvidas, por outro lado, elas transformam essas desvantagens em vantagens e se tornam mais competitivas quando começam a atuar em países menos desenvolvidos, cujo ambiente institucional (leis e regulações que governam a atividade econômica) é difícil.

Para os autores, todas as EM possuem vantagens de propriedade de recursos específicos que lhes possibilita se internacionalizar. A diferença é que as MN de países desenvolvidos possuem vantagens em marca e publicidade, enquanto as dos países subdesenvolvidos destacam-se pela familiaridade com ambientes institucionais mais difíceis existentes em seus espaços de origem e pela habilidade em administrar negócios em tais ambientes (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008, p.959-60). Desse modo,

[...] apesar de ser menor, ter menos recursos sofisticados e vir de mercados locais problemáticos com ambientes de governança insuficientemente desenvol-

vidos, as multinacionais de países em desenvolvimento podem ainda ser bem-sucedidas em sua internacionalização [...] porque [...] a competição entre as empresas multinacionais pode ser baseada em recursos que ajudam as firmas a competir em uma indústria, bem como naqueles que ajudam a operar em um ambiente institucional. (Idem, p.976)

Ao longo do artigo, com base numa análise econométrica, os autores buscam validar a hipótese de que em países onde for menor o poder de expressão e responsabilidade dos cidadãos na escolha dos seus governantes, menor a eficiência governamental, menor a qualidade regulatória, menor o domínio da lei e menor o controle da corrupção, aí haverá a predominância de multinacionais de “países em desenvolvimento” entre as maiores subsidiárias de firmas estrangeiras.

Mathews (2006) parte de fatores como globalização e papel do Estado para explicar as vantagens das empresas multinacionais de “países periféricos”. Para ele, existe uma complementaridade entre as características da economia global emergente e as inovações estratégicas e organizacionais das empresas retardatárias e das novas entrantes, e essa complementaridade direciona o excepcional sucesso das firmas do Pacífico asiático que se estabelecem como sérias jogadoras globais. O seu argumento é de que firmas multinacionais – Acer, Lenovo, Mittal Steel, City Developments, etc. – são precursoras de um novo tipo de multinacional, a qual é perfeitamente adaptada às novas condições da globalização. Essas empresas estão construindo seus próprios futuros com as condições fortuitas criadas pela globalização econômica.

Essas novas multinacionais ajudam a expor as fraquezas e os limites das teorias existentes sobre a internacionalização de empresas, porque elas não adotaram uma postura gradual e preventiva, tampouco se internacionalizam com base em vantagens próprias (propriedade, internalização e localização). Para Mathews (2006), as mudanças na economia mundial, em especial o seu caráter interligado globalmente, são as responsáveis pelas novas abordagens da internacionalização de empresas.

Segundo o autor, as novas multinacionais são marcadas por três características: i) internacionalização acelerada, seja por meio de contratos interfirmas, seja por seguir os consumidores; ii) inovação organizacional, começando a se internacionalizar mediante adoção de uma atitude global; iii) inovação estratégica, encontrando meios de complementar as estratégias a partir de contratos, licenciamento de novas tecnologias, projetos em conjunto e alianças.

As novas empresas que estão emergindo não se preocupam em explorar ativos existentes ou recursos, mas em ganhar acesso a recursos por meio de sua

expansão internacional. Mathews (2006) propõe a base analítica por ele denominada de LLL: ligação (*linkage*), alavancagem (*leverage*) e aprendizado (*learning*). Os três recursos podem ser compreendidos desta maneira:

- 1) *Ligação*: os recursos podem ser adquiridos externamente e é, portanto, necessária uma postura global das empresas, aqui entendida como fonte de vantagem.
- 2) *Alavancagem*: maneiras pelas quais as ligações podem ser estabelecidas com as multinacionais dos países desenvolvidos ou parceiros para que os recursos possam ser potencializados.
- 3) *Aprendizado*: repetidas aplicações de ligação e alavancagem podem resultar no aprendizado da firma para performances mais eficientes.

Esse novo paradigma é, segundo seu proponente, o resultado da constatação de que, longe de um mundo homogêneo que se formou à imagem e semelhança de um punhado de multinacionais – geralmente dos países desenvolvidos –, a globalização criou as oportunidades para o surgimento de novas companhias, de portes médio a grande, que estão conseguindo obter vantagens do caráter interligado e complementar das múltiplas redes da economia global.

Child & Rodrigues (2005) corroboram as suposições do paradigma LLL quando destacam que as empresas chinesas não estão se internacionalizando em função de uma vantagem tecnológica por elas controlada, mas sim com a finalidade de diminuir suas desvantagens competitivas em relação às companhias líderes, por meio de uma estratégia que visa ganhar acesso à tecnologia e capacidade de desenvolvimento e adquirir marcas internacionais consolidadas. Por isso, defendem a perspectiva “intenção estratégica”, isto é, os IED se constituem numa tática proativa das empresas na busca de ativos estratégicos que lhes possibilite corrigir suas deficiências competitivas.

Essas estratégias de internacionalização têm sido perseguidas a partir de três maneiras. A primeira é a internacionalização interna que envolve a manufatura de equipamento original – com o direito de produzir para as empresas líderes – e as *joint ventures*. A segunda é uma estratégia agressiva de aquisições de ativos no exterior, com a finalidade de acessar tecnologias e marcas conhecidas. A terceira e última estratégia é a expansão internacional orgânica, geralmente denominada de investimentos *greenfields*, mediante a construção de unidades produtivas no exterior, seja em países próximos e de mesmo nível de desenvolvimento, seja em países desenvolvidos.

Child & Rodrigues (2005) mostram que as empresas chinesas têm perseguido, às vezes, mais de uma estratégia de internacionalização e que, por trás de

cada uma delas, têm procurado atingir alguns objetivos. Na internacionalização interna, envolvendo manufatura de equipamento original e *joint venture*, as empresas têm buscado construir uma reputação internacional para lançar, futuramente, suas marcas próprias e a oportunidade para aprender e diminuir as desvantagens de ser estrangeiro. A internacionalização por meio de aquisição tem como fulcro assegurar rapidamente marcas e tecnologias às vantagens de custo. Finalmente, a expansão internacional orgânica tem possibilitado a contratação de pessoal próprio, a adoção das heranças administrativas e a redução das desvantagens de ser estrangeiro.

Numa visão bastante próxima à dos autores supracitados, Luo & Tung (2007) argumentam que “as multinacionais de mercados emergentes usam recursiva e sistematicamente a expansão internacional como um trampolim para adquirir recursos críticos necessários para competir contra seus rivais globais em casa e no exterior e para reduzir sua vulnerabilidade em relação aos constrangimentos no mercado local” (Luo & Tung, 2007, p.484). A aquisição estrangeira melhora a desvantagem na reputação internacional e conhecimento da marca, embora uma aquisição subsequente de uma empresa de distribuição ou logística possa corrigir sua deficiência no acesso a consumidores estrangeiros.

O sucesso e a viabilidade de longo prazo das multinacionais de “mercados emergentes” residem na sua habilidade de alavancar simultaneamente competências no mercado doméstico e de explorar novas oportunidades no exterior em um modelo integrado. Essa *perspectiva trampolim (springboard perspective)* é manifestada em vários comportamentos e atividades, com as empresas multinacionais de “mercados emergentes” usando a expansão internacional como um trampolim para: compensar suas desvantagens competitivas; superar suas desvantagens de entrantes tardios; contra-atacar os principais rivais globais apoiando-se no mercado de seus países de origem; contornar as rigorosas barreiras comerciais; aliviar os constrangimentos institucionais domésticos; assegurar o tratamento preferencial oferecido pelos governos de mercados emergentes; explorar suas vantagens competitivas em outros mercados em desenvolvimento e emergentes.

Ao contrário dos investimentos que ocorrem de modo evolucionário, os IED das multinacionais de países subdesenvolvidos poderiam ser atribuídos às várias pressões, tais como posição de entrante tardio, forte presença de rivais globais em seu “quintal”, rápidas mudanças tecnológicas e de desenvolvimento do produto e constrangimentos institucionais (Luo & Tung, 2007, p.482). Apesar dos benefícios com as inúmeras oportunidades, as atividades trampolim podem envolver inerentemente mais riscos e desafios exigindo que as empresas multinacionais de mercados emergentes superem seus gargalos críticos, tais como

responsabilidade e governança pobre, falta de experiência global, habilidade profissional e competência administrativa e capacidades de inovação e tecnológicas fracas (idem, p.482).

Luo & Rui (2009) reconhecem os méritos e *insights* do paradigma LLL e da “intenção estratégica”, ao mesmo tempo em que levantam as limitações de suas aplicabilidades. Enquanto essas perspectivas lançam mais luz sobre por que as empresas multinacionais de mercados emergentes se globalizam, elas dão pouca indicação de como as companhias terão êxito quando investirem e operarem no exterior (Luo & Rui, 2009, p.50). Os autores defendem que é necessária uma perspectiva mais global que não seja direcionada a “por que se globalizar”, senão a “como obter êxito”. A perspectiva proposta é denominada de “visão ambidestra”, quer dizer, as “empresas multinacionais de mercados emergentes”, enquanto organizações ambidestras, perseguem a satisfação simultânea de objetivos diferentes e, às vezes, aparentemente conflitantes.

A ambidestria possui quatro dimensões ou propriedades, a saber, co-orientação, cocompetência, cocompetição, coevolução, sendo que o prefixo “co” implica dois elementos distintos ou contrastantes que ocorrem simultaneamente para uma dada “empresa multinacional de mercado emergente”. Em detalhes, as quatro dimensões implicam:

- a) *Co-orientação*: busca simultânea de estratégias de sobrevivência e lucratividade no curto prazo e de crescimento e competitividade no longo prazo. A primeira poderia ser realizada sob a forma de acordos para fabricação de equipamento original, enquanto a segunda envolveria uma expansão internacional à procura de novas capacidades (tecnologias, patentes, marcas, alianças estratégicas, etc.) que compensem suas deficiências existentes.
- b) *Cocompetência*: posse dual das competências transacional e relacional, sendo a primeira as capacidades e forças distintivas das firmas puramente econômicas e baseadas no mercado (inovação, qualidade, eficiência, etc.) e a segunda, capacidades e forças distintivas de uma firma ao cultivar, manter e explorar suas relações com as partes envolvidas no negócio externo (fornecedores, governantes, distribuidores). Enquanto as “empresas multinacionais de economias emergentes” possuem maior capacidade relacional, as multinacionais de países desenvolvidos se sobressaem com capacidades transacionais.
- c) *Cocompetição*: envolve a competição e cooperação simultânea entre uma empresa e suas partes interessadas externas (fornecedores, governantes, distribuidores), permitindo superar a batalha por ganhar ou perder, subs-

- tituindo-a pela criação de um mercado maior ou pela expansão das bases de mercado e fornecimento em áreas complementares. Essa estratégia possibilita que as “empresas multinacionais de economias emergentes” se beneficiem das vantagens competitivas colaborativas e as usem para superar as restrições de estrangeiros e retardatários no cenário internacional;
- d) *Coevolução*: perseguição simultânea de adaptação organizacional e influência proativa em relação ao ambiente externo enfrentado pela firma. Ou seja, as empresas procuram tanto se conformar/adaptar às restrições quanto influenciar/mudar tais restrições quando estão diante das condições externas.

Em resumo, à proporção que aumentou a importância dos países subdesenvolvidos nos fluxos mundiais de IED, várias pesquisas – teóricas ou marcadamente empíricas – buscaram demonstrar algumas particularidades (fluxos Sul-Sul e Sul-Norte, adaptação tecnológica, construção de competências, etc.) desse processo. Em cada formação socioespacial, porém, esse processo se reveste de uma singularidade, que envolve o grau de participação do Estado na construção das competências, os ramos econômicos internacionalizados, as formas de inserção (redes, por exemplo), *inter alia*.

Empresas multinacionais latino-americanas

É nos anos 1970 que encontramos as primeiras publicações a respeito do avanço das empresas latino-americanas no exterior. Ainda que com pouco rigor teórico, as contribuições sobre os aspectos espaciais e setoriais, as formas de inserção, a atuação estatal, etc. são valiosíssimas. Naquela época, Días Alejandro (1976) afirmou que, “à medida que as economias latino-americanas capitalistas, semi-industrializadas e um pouco abertas aumentam a renda *per capita*, passa a ocorrer a saída de IED de empresas privadas ou públicas orientadas para o mercado, ainda que esses países continuem sendo receptores líquidos de IED” (idem, p.4).

Essa hipótese é interessante porque busca relacionar entrada e saída de IED com o grau de industrialização e de abertura econômica. Sua ideia pioneira foi amplamente trabalhada pelos teóricos da escola inglesa de economia, que propuseram o caminho de desenvolvimento do investimento. Apesar do pioneirismo, o autor enveredou pelas proposições de vantagens especiais (defendida por Stephen Hymer), ao salientar que era possível encontrar nas empresas latino-americanas que “se dedicam ao IED horizontal, uma forma de adaptação específica de

tecnologia estrangeira [...] a uma operação em escala relativamente pequena e/ou adaptação de um desenho de produto às condições latino-americanas” (ibidem, p.5).

Para White, Campos & Ondarts (1977), os IED contínuos e permanentes eram o resultado do processo de amadurecimento das capacidades empresariais. Para eles, “os investimentos diretos vinculados a um certo tipo de vantagens tecnológicas genuínas são características de vários casos de expansão internacional de empresas de países em desenvolvimento que alcançaram um certo grau de industrialização, com base na consolidação de setores empresariais nacionais” (idem, p.1).

Os autores supracitados proporcionaram uma contribuição importante quanto às empresas conjuntas ou mistas entre os países latino-americanos e compilaram informações descritivas significativas. Contudo, é um tanto ambíguo o que eles denominam de amadurecimento empresarial e genuínas vantagens tecnológicas, porque as duas proposições, por não serem mais claras, tornam-se vagas a respeito da importância do empresário no processo e se as vantagens são de adaptação ou inovativas.

Rivera & Ruelas-Gossi (2007) defendem que o entorno regional altamente favorável tem beneficiado o desenvolvimento empresarial, mas outras duas forças têm sido importantes: o processo de globalização acelerada por que passa a economia mundial e o amadurecimento do ciclo das tecnologias da informação e telecomunicações. Para eles, “estas duas forças estão alterando radicalmente o cenário mundial e criando as condições para que um conjunto de novos atores assumam o papel de protagonistas na economia global, entre eles as multilatinas” (idem, p.84).

Segundo Rivera & Ruelas-Gossi (2007), a partir da segunda metade do século XX, o processo de globalização coincidiu com a explosão das tecnologias da informação e telecomunicações no mundo dos negócios. As novas oportunidades de expansão global foram potencializadas pela “possibilidade de transformar a maneira de administração das empresas, por meio da aplicação de novas tecnologias aos processos de negócios” e “aqueles que interpretassem corretamente o novo entorno e fossem capazes de desenvolver as habilidades competitivas exigidas estabeleceriam as novas regras e dominariam suas indústrias” (idem, p.84).

Os autores defendem que as desvantagens das multilatinas (tamanho menor e custos maiores, acesso a financiamento em condições competitivas, limitado acesso às tecnologias de ponta e aos centros de pesquisa no plano mundial) “parecem ter sido convertidas em fortalezas, pois lhes permitem adaptar-se melhor que suas rivais de países desenvolvidos às novas exigências e oportunidades do atual entorno global” (Rivera & Ruelas-Gossi, 2007, p.90). Para os autores

(2007, p.90), o êxito das multilatinas deve-se “fundamentalmente ao fato de elas terem adotado modelos inovadores de gestão, respaldados por um conjunto de habilidades competitivas necessárias para obter êxito nos países emergentes, que são difíceis de serem copiados pelas suas concorrentes de países desenvolvidos”.

Casanova (2010, p.40) levanta uma série de motivos à expansão das multilatinas, indo além dos já amplamente conhecidos, como busca de mercados para ganhar tamanho, procura de eficiência na produção – acesso a mão de obra barata – e acesso a recursos naturais. Num diálogo com mais de 200 executivos da região, a autora encontrou outros motivos, entre eles a necessidade de aprendizagem, a tentativa de equilibrar mercados voláteis e a busca por financiamento mais barato.

Numa comparação rápida, de um lado, Rivera & Ruelas-Gossi argumentam que é justamente na melhor adaptação das multilatinas às deficiências de seu ambiente que residem suas vantagens diante das mudanças em escala mundial e, de outro lado, Casanova parece mais preocupada em demonstrar que as multilatinas são o resultado de uma tentativa de equalização das condições externas mais favoráveis que no mercado doméstico, estabelecendo-se em mercados mais estáveis.

Haberer & Kohan (2007, p.2) parecem concordar que o ambiente latino-americano pode servir de trampolim para as empresas se globalizarem, quando afirmam que “consumidores mais sensíveis a preço, uma infraestrutura de distribuição desafiadora e ambientes econômicos e políticos complexos forçam as companhias a desenvolver capacidades distintas que podem lhes servir bem no exterior”. Porém, o que diferencia esses autores dos demais é que, para eles, o desenvolvimento de capacidades distintas em função do entorno não é suficiente para o investimento no exterior. Mais importante que desenvolver capacidades distintas é “ser capaz de transferi-las ao exterior e isso exige excelentes habilidades organizacionais” (Haberer & Kohan, 2007, p.2).

Martínez, Esperança & De La Torre (2004, p.48) desenvolvem a ideia de “multinacionais em evolução”. Para eles, à medida que as multinacionais emergentes evoluem para consolidadas, elas precisam de mais processos de gestão e organização – centralização do processo decisório, formalização de políticas e procedimentos, planejamento e orçamento, elaboração de relatórios e controle, socialização e aculturação e dispositivos de coordenação para integrar suas operações.

A empresa tem que “adquirir capacidades e práticas de administração e contratar as pessoas certas para competir de uma maneira eficiente no mercado local” (idem, p.46). Uma vez feito isso, a empresa começa o processo de internacionalização mediante venda e produção em alguns países e, assim, se torna uma

companhia “multinacional emergente”. Por fim, depois de competir e se expandir em vários mercados, começa a perceber que a racionalização e consolidação das atividades proporciona eficiência em custos e aprendizado de ideias que podem ser transferidos a outras filiais para lidar com um ambiente mais global. Esse seria o estágio das multinacionais consolidadas.

Para Martínez, Esperança & De La Torre (2004), as multilatinas estariam na condição de multinacionais emergentes e as suas correspondentes de países desenvolvidos seriam as consolidadas. Salientam, ainda, que as multinacionais de países desenvolvidos estão mais bem preparadas que as multilatinas para competir no mercado global – no qual a tecnologia e a inovação são fatores cruciais – e desfrutam de mercados mais homogêneos. Essa abordagem da multinacional envolvente procura, mesmo sem o destaque dos seus propositores, estabelecer uma articulação entre a forma gradual e cumulativa de expansão dos circuitos espaciais de produção das empresas e os avanços necessários nos circuitos de cooperação que, para eles, envolvem administração e gestão, centralização das decisões, fluxos e refluxos de informação, *inter alia*.

Chudnovsky & López (2000, p.60-3) incorporam as hipóteses do paradigma eclético e do caminho de desenvolvimento do investimento. Para eles, as vantagens de propriedade das multilatinas estão baseadas nas capacidades de administração, conhecimento dos bens cuja tecnologia é bem difundida, experiência no comércio dos produtos, acesso aos recursos financeiros e habilidade de atuar em ambientes culturais similares. A vantagem de internalização decorre das vantagens de propriedade tácitas (difícil para licenciar) e da necessidade de ganhar poder de mercado nas escalas regional e global. Por fim, as vantagens de localização variam de acordo com a estratégia, em que as perspectivas de tamanho e crescimento nos países hospedeiros resultam das estratégias de procura por mercado, ao passo que em países industrializados os investimentos são à procura de ativos estratégicos.

Para Chudnovsky & López (2000), os IED latino-americanos, desde meados dos anos 1990, “não podem ser separados do processo de liberalização comercial e reestruturação das respectivas economias locais”, pois, como parte do movimento de reestruturação econômica, as empresas da América Latina concentraram seus negócios “nas atividades nas quais tinham competências *core* e onde podiam melhor competir com as transnacionais” (idem, p.66). Para eles, o fato de o Chile e o México serem os primeiros países a realizar reformas estruturais e também a entrar na terceira onda de investimentos da América Latina “parece fornecer amplo suporte ao argumento de que existe uma ligação entre reformas estruturais e investimentos diretos no exterior de firmas latino-americanas nos anos 1990” (Chudnovsky & López, 2000, p.55).

Daniels, Krug & Trevino (2007) também partem da ideia de que os IED dos países ocorrem em estágios, conforme os níveis de desenvolvimento de cada economia. Contudo, assinalam que a maior parte das economias latino-americanas “tem fortes elementos de desenvolvimento dual no qual elas têm tanto reservatórios de mão de obra não qualificada que atraem IED como bolsões de técnicos qualificados que são capazes de despejar produtos e serviços competitivos em pesquisa intensiva que ajudam a estimular a saída de IED” (idem, p.44). Argentina, Brasil, Chile e México são mais propensos a estar entre os estágios 2 ou 3 do caminho de desenvolvimento do investimento e “é provavelmente seguro afirmar que os países latino-americanos restantes estão no estágio 1 ou 2” (idem, p.45).

As tentativas de articular o paradigma eclético e os estágios de investimento à realidade da América Latina são avanços importantes, especialmente quando se reconhece o aspecto dual das economias e o papel das reformas econômicas e políticas pró-mercado. No entanto, o foco exagerado nas vantagens como principal motivadora da expansão e nos estágios de investimento como qualificadores dos países é amplamente questionável, por conta das características dos setores (grau de concentração nas diversas escalas, movimento dos principais produtores) de atuação das empresas, dos avanços e recuos das companhias no exterior, da desigualdade socioeconômica, etc.

Martinez, Souza & Liu (2003, p.3) advogam que “a competição estrangeira ascendente pressionou as companhias latinas locais, que historicamente serviam seus mercados domésticos, a se consolidar e se expandir em direção a outros países latino-americanos, transformando-se elas mesmas ‘em multilatinas’”. Afirmam, ainda, que “a maior parte das companhias latino-americanas é motivada a se tornar multinacional para que elas possam levantar capital em mercados estrangeiros a taxas internacionais favoráveis e a aumentar sua liquidez” (idem, p.4).

Para Cuervo-Cazurra (2007, p.1), “o surgimento das multilatinas é uma consequência do processo de liberalização econômica dos anos 1980 e 1990” e “a liberalização econômica impeliu as empresas a melhorar seus níveis de competitividade”. E conclui desta maneira: “o resultado da abertura econômica é que as empresas sobreviventes ao impacto da reforma econômica melhoraram suas capacidades competitivas e, conseqüentemente, puderam se converter em empresas multinacionais” (idem, p.7).

Cuervo-Cazurra (2007; 2007a) procura mostrar como os fatores macroeconômicos influenciam a competitividade das empresas e suas estratégias de internacionalização. Na opinião desse autor, “a multinacionalização das firmas parece ser predominantemente o resultado de uma sequência que começa com as mudanças nas condições do país que se seguem à crise econômica e a reforma estru-

tural” (Cuervo-Cazurra, 2007a, p.8). Decerto, por trás do avanço internacional das firmas latino-americanas, as reformas estruturais, a abertura econômica e a pressão pela competição se constituem num ponto de partida interessante, porém não são consideradas as possíveis vantagens que as empresas possam ter construído, as diferenças setoriais e tecnológicas, etc.

Para Sull & Escobari (2004), “algumas empresas da região se globalizam para administrar melhor o risco que significa fazer negócios nos turbulentos mercados da América Latina. A falta de liquidez e os altos custos de capital praticamente obrigam muitas a voltar os olhos ao exterior” (idem, p.30). Entre os obstáculos que os empresários citam, estão a alta carga tributária, a escassez e o elevado custo do capital, o câmbio volátil, as políticas governamentais incoerentes, as taxas de juros e de inflação imprevisíveis, a corrupção, etc.

A tese subjacente é que as empresas latino-americanas que estão se internacionalizando conseguiram construir algumas competências para sobreviver nesse mercado turbulento e as utilizam em busca de novos espaços de acumulação. Em outra argumentação, aventam a hipótese de que, “à medida que muitos setores vêm consolidando vários grupos de grandes atores com presença mundial, sair do país de origem para competir no mundo virou questão de sobrevivência para muitas empresas da América Latina” (idem, p.37).

Essas teses de risco latino-americano e de construção de competências estratégicas corroboram alguns pressupostos do paradigma eclético, que relaciona as vantagens de propriedade das empresas com a sua localização doméstica. Quer dizer, tanto Brasil como Estados Unidos e Japão, ainda que apresentem distintos níveis de desenvolvimento, exibirão empresas multinacionais com vantagens ancoradas em características específicas de seus espaços de origem.

As diferentes abordagens apresentadas articulam grau de industrialização ou de desenvolvimento com os fluxos de IED, destacam a construção de capacidades vinculadas às “condições ambientais”, a abertura econômica e os seus reflexos na maior competição, a reestruturação e internacionalização, entre outros fatores. Grande parte dos trabalhos tem como pano de fundo as contribuições da escola inglesa de economia, com a ressalva da construção de capacidades distintas das empresas latino-americanas.

Estudos de caso de países e empresas latino-americanos

São muitos os trabalhos cujos recortes analíticos são uma ou mais empresas, um ou mais países latino-americanos. Guardadas as inúmeras especificidades que cada pesquisa traz, a maior parte, direta e indiretamente, se enquadra nas

correntes teóricas até o momento abordadas, com ênfase quer nas vantagens competitivas construídas pelas empresas, quer na maneira gradual e cumulativa que se expandem, quer nas condições institucionais e políticas do entorno, *inter alia*.

Del Sol & Kogan (2007, p.902), para o caso chileno, tendo como base as empresas Endesa (energia) e Provida (fundo de pensão), assinalam que “o conhecimento da estratégia certa para responder à liberalização econômica foi uma fonte de vantagem competitiva para os fluxos de investimentos diretos chilenos na América Latina”. Esse conhecimento estratégico é por eles denominado de “*know how* da liberalização”. Assim, a Endesa desenvolveu uma capacidade única de avaliar o potencial lucrativo para usinas de geração de energia que passaram por privatização e de implementar as principais reestruturações necessárias para conseguir esse potencial, enquanto a Provida construiu uma habilidade incomum para o lançamento rápido e bem-sucedido de produtos financeiros em um contexto institucional novo (idem, p.902).

Ou seja, como os empresários e administradores chilenos foram expostos às políticas neoliberais já nos anos 1970, eles adquiriram o conhecimento de como operar em ambientes desregulados e liberalizados, de modo que, quando os demais países latino-americanos promoveram as mesmas políticas quase duas décadas depois, as empresas estavam mais preparadas para encarar as mudanças políticas e econômicas e as incertezas emergentes.

Del Sol & Kogan (2007), a partir de uma análise econométrica, constataram que as filiais estrangeiras de multinacionais chilenas apresentaram maior retorno sobre o patrimônio (*return on equity*) que as suas concorrentes locais ou multinacionais em países vizinhos, como Argentina, Brasil e Peru. No entanto, o “*know how* da liberalização”, fundamentado em capacidades técnicas e gerenciais adequadas, conhecimento do complexo sistema regulatório pós-privatização e desregulação, transformação de empresas estatais em companhias privadas lucrativas, etc. diminui ao longo do tempo, com movimento paralelo da taxa de lucratividade. Portanto, a fonte da vantagem competitiva das multinacionais chilenas é mais forte quando ocorrem as reformas econômicas e políticas; uma vez completada a reforma, essas multinacionais têm menos a contribuir e tornam-se menos atrativas para parcerias aos olhos das multinacionais de países desenvolvidos.

O estudo de caso chileno levanta alguns pontos para reflexão. Primeiro, tão importante quanto entender quais são as vantagens que levam à multinacionalização é compreender por que as empresas permanecem multinacionais e tornam mais complexo seu escopo de atuação espacial e setorial. Segundo, quais são os mecanismos que permitem continuar o crescimento internacional mesmo

quando as vantagens corporativas já foram erodidas. Os dois pontos são levantados à luz de dois movimentos contraditórios, que são o ganho de escala espacial das empresas seguido de sua incorporação por EM, de um lado, e a expansão de empresas que já apresentam uma topologia multirregional ou global.

As empresas chilenas (Provida, Enersis e Amanco), brasileiras (Cofap, Metal Leve), Argentinas (Peréz Companc, Bidas, YPF) e Mexicanas (Imsa, Durango) retratam bem o processo de ampliação do escopo espacial e subsequente incorporação por EM. Por sua vez, Embraer, Gerdau, Tenaris e Cemex são notáveis exemplos de grupos que apresentam circuitos produtivos (circulação de produtos) e circuitos de cooperação (fluxos de capitais, informações, ordens, mensagens) extremamente complexos nos quais diversos territórios estão sendo integrados e desintegrados em suas teias de relações.

É justamente com base na empresa mexicana Cemex, numa abordagem do micro ao macro, que alguns autores se propõem a entender não só por que as multilatinas avançam rumo a outros espaços, senão também o motivo da sua permanência a ponto de atingir a condição de líder em seu negócio *core*. Para Lucea & Lessard (2010, p.77), “o crescimento sustentado das multinacionais de países emergentes depende da contínua renovação de sua plataforma de capacidades”. Eles destacam que o fator entorno (institucional, político e competitivo) foi importante para que a empresa desenvolvesse, durante mais de oito décadas, capacidades no mercado local que lhe permitissem se expandir posteriormente. Entre as capacidades, destacam:

- 1) a habilidade de identificar, adquirir e rapidamente integrar outras empresas na estrutura da Cemex; 2) uma notável ênfase na padronização dos processos produtivos e administrativos; 3) um controle de todos os aspectos da companhia, facilitado pelo avançado sistema de informação e telecomunicação; e 4) um forte compromisso com o aumento constante do valor das ações da companhia. (Lucea & Lessard, 2010, p.91)

Essas capacidades só desempenharam um papel essencial no avanço internacional porque eram *relevantes* em nível mundial, geraram “rendas” em outros países *apropriáveis* pela empresa e foram passíveis de *transferência* entre as filiais espalhadas em vários mercados. Até aqui, esses fatores ajudam a entender por que a Cemex se multinacionalizou, mas ainda não explicam o motivo de sua permanência e do seu sucesso. Ou seja, falta entender por que a Cemex logrou avançar e estabelecer-se como um dos principais *players* num ramo oligopolizado em escala mundial e cuja tecnologia é madura.

Luca & Lessard (2010, p.92) afirmam que “a trajetória internacional da Cemex sugere que a plataforma inicial descrita anteriormente foi renovada constantemente desde a periferia da empresa”, por meio da captura, adaptação e exploração de novas capacidades que foram surgindo com os problemas decorrentes da expansão, com as empresas adquiridas e com o acesso a insumos em melhores condições em outros espaços. Assim, defendem a tese de que as empresas de “países emergentes” que se expandem continuamente, o fazem por meio da exploração-reconfiguração-exploração de um portfólio de capacidades corporativas e do desenvolvimento de uma estrutura organizativa e de uma cultura empresarial enfocada na aquisição e na gestão do conhecimento.

Fleury & Fleury (2006; 2006a; 2006b), em estudo da internacionalização das empresas brasileiras, defendem a ideia de *competência estratégica*. Dessa perspectiva, as empresas ingressam em outros mercados graças às competências adquiridas no mercado local turbulento. Mais recentemente, não só continuam a enfatizar as competências, senão ainda a adoção de um novo estilo de gestão. Assim, “o que distingue a internacionalização das empresas brasileiras é o modelo de gestão que levam a cabo, fundamentado na combinação original de competências organizacionais e estilos de gestão” (Fleury, Fleury & Reis, 2010, p.36).

Para eles,

Nos anos 1990, a abertura comercial e o questionamento dos modelos de gestão que prevaleciam até então levaram as empresas a buscar novos fundamentos para estabelecer modelos de gestão que sustentassem a competitividade em mercados globalizados. Um grupo seletivo de empresas aprendeu com os desafios que se apresentaram ao longo de suas histórias e desenvolveu um novo modelo de gestão que serviu de base para sua internacionalização. (Fleury, Fleury & Reis, 2010, p.45)

A privatização de empresas, a consolidação da indústria de bens de consumo e a desnacionalização da indústria de bens duráveis foram fatores que resultaram numa estratificação das empresas brasileiras, de tal modo que, entre as companhias privadas, “destacaram-se as que realmente haviam desenvolvido competências para sobreviver e prosperar no competitivo e turbulento mercado interno, disputado palmo a palmo com as subsidiárias de multinacionais” (idem, p.41).

Prochnik, Esteves & Freitas (2006), partidários da inovação e do aumento da produtividade, defendem que as empresas industriais brasileiras que realizam IED são maiores e mais agressivas em inovação e fazem inovações de nível técnico mais alto ou mais próximas das fronteiras tecnológicas. Por isso, elas têm

“produtividade significativamente maior que as empresas semelhantes que apenas exportam. Estas últimas, por sua vez, têm produtividade significativamente maior que aquelas que não exportam nem investem no exterior” (idem, p.341).

Apesar de sustentarem que os IED das empresas maiores e mais dinâmicas tecnológica e produtivamente ocorrerão quando os custos com o comércio internacional forem maiores que os de manter operações em múltiplos mercados, não esclarecem alguns pontos: a inovação precisa ser necessariamente na vanguarda tecnológica? Qual o peso das outras inovações (processual, organizacional, comercialização)? A inovação é passível de ser internalizada dentro da organização em outros espaços cujos hábitos e estruturas econômicas são diferentes? Apenas os custos de produção no exterior e de transporte não revelam por que uma empresa com excelente produtividade se expandirá para outros espaços ou exportará a partir de sua base doméstica.

Arbix & De Negri (2005, p.21), seguindo a mesma linha dos autores supracitados, porém com o foco no empresário, sustentam que emergiu uma nova visão empresarial após a abertura econômica no Brasil. Eles encontraram cinco indícios dessa mudança: as estratégias competitivas voltadas para inovação tecnológica e diferenciação de produto; as mudanças estruturais e organizacionais; a adequação a normas e padrões internacionais pela inovação tecnológica; a inovação vista como fundamental para o desempenho exportador; e a internacionalização com foco na inovação tecnológica.

Os autores argumentam que, durante os anos de SI e de proteção estatal, os empresários demonstravam uma visão acomodada das principais tendências internacionais, ao passo que, com a reestruturação industrial dos anos 1990, o novo ambiente econômico impulsionou uma nova visão empresarial capaz de apreender as potencialidades do país na economia mundial. Sem dúvida, a abordagem proposta ajuda a relacionar a abertura econômica e o papel do empresário inovador, mas não responde às mesmas indagações direcionadas aos defensores da produtividade.

Tanure, Cyrino & Penido (2007) defendem três hipóteses sobre o avanço das multilatinas brasileiras. Primeiro, que a trajetória delas nos mercados internacionais se inicia nos países cuja distância psíquica é menor. Segundo, a acumulação de conhecimento e aprendizagem em alguns países proporciona um *background* para avançar em outros mercados mais distantes. Por último, as empresas que avançam desde o início para os mercados mais distantes fazem isso em função de suas características setoriais (*commodities* agrícolas ou setores globais).

Cyrino & Oliveira Junior (2002), adeptos do modelo de Uppsala, demonstram que os principais motivos da multinacionalização – 77,5% da amostra das

109 maiores empresas brasileiras – eram a saturação do mercado doméstico e as políticas estagnacionistas. Por isso, empresas produtoras de bens de capital e bens intermediários adotaram uma postura agressiva diante das vicissitudes do mercado interno. A estratégia de diversificação de mercados vem ao encontro de três dificuldades encontradas pelas empresas: i) alto custo do capital e falta de linhas de financiamento; ii) ciclos curtos de crescimento e de estagnação do mercado interno brasileiro; iii) câmbio flexível, que repercute negativamente nos balanços tanto das empresas exportadoras como daquelas importadoras de componentes.

Certamente, a grande contribuição da escola de Uppsala é ajudar a responder “para onde” seguem os investimentos e “como” ou “de que maneira” eles ocorrem, ainda que esta última questão esteja perdendo importância. Por ser um modelo de internacionalização proposto para empresas manufatureiras num país pequeno (Suécia) e num momento de concentração de capital (investimentos novos), os pressupostos de distância psíquica, comprometimento gradual dos recursos e redes, quando contrapostos à onda de fusões e aquisições, à expansão internacional de empresas em setores não comercializáveis (energia, telecomunicações, etc.), aos primeiros investimentos em mercados cuja distância psíquica e nível de desenvolvimento são muito diferentes do mercado doméstico, etc., trazem mais questões e dúvidas do que respostas.

Os estudos de casos, apesar do enquadramento nos pressupostos do paradigma eclético e, em menor medida, no modelo de Uppsala, trazem novos elementos de análise. Não são raras as vezes que os próprios achados são contrários ao apriorismo teórico. Com seus diferentes matizes, porém, os autores contribuem com uma análise que considera os diferentes contextos (institucional, industrial, concorrência) e sua importância no processo de expansão geográfica das empresas. Desnecessário dizer que falta uma compreensão dos processos mais amplos presentes no processo de internacionalização e multinacionalização das empresas multilatinas.

Se considerarmos que uma teoria completa das EM deve oferecer “uma resposta analítica unificada e coerente a quatro perguntas: *aonde* vão seus IED e suas atividades (produção, vendas, finanças, P&D), *por que* elas se tornaram MN, *como* e com que impacto sobre as economias nacional e mundial?” (Andreff, 2000, p.151), as várias proposições apresentadas e discutidas não fornecem uma análise integrada da localização, dos determinantes, das estratégias e das consequências globais das EM. Acreditamos que avaliar a internacionalização do capital numa situação histórica e espacial concreta – o avanço das multilatinas a partir dos anos 1960 e 1970 até os dias atuais – requer uma fundamentação teórica que articule/relacione processos medulares do modo capitalista de pro-

dução (acumulação, concentração, centralização, destruição criativa), espaço geográfico e Estado.

A construção de um encaminhamento teórico

O modo capitalista de produção é uma maneira particular de organização da sociedade quanto à produção e à acumulação da riqueza, em que o capital assume uma autonomia dos trabalhadores e dos capitalistas a partir, respectivamente, da separação forçosa do trabalhador e dos meios de produção, e da imposição da acumulação em escala ampliada. Com isso, a reprodução do trabalhador se dá pela oferta da única mercadoria que lhe restou, sua força de trabalho, e a do capitalista pela reprodução do sistema de valorização do capital.

Tanto o imperativo pela acumulação de capital em escala crescente como o acirramento da competição capitalista pressionam por uma maior extração de excedente nas relações capital-trabalho, por meio da mais-valia absoluta e relativa, que assumem a forma de aumento da jornada de trabalho e aumento da capacidade do trabalho em gerar valor, respectivamente. A extração do excedente pode ocorrer sob diferentes formas, tais como modernização tecnológica, ampliação da escala de operação, mudanças na organização do trabalho, diminuição dos custos de subsistência do trabalhador, etc.

A ampliação da extração de excedente (mais-valia) durante a expansão capitalista resulta numa concentração de capital nas mãos dos capitalistas que são forçados a colocá-lo de novo em movimento para que a acumulação seja potencializada de maneira crescente. Para que a mais-valia gerada na relação capital-trabalho – mediante os estratagemas de propriedade privada, contrato trabalhista, inovação tecnológica, organização no chão da fábrica, etc. – possa se realizar, a esfera da circulação precisa ser expandida.

Dois aspectos marcam a circulação de capital: o movimento físico das mercadorias do lugar de produção para o lugar de consumo e o custo relacionado ao tempo consumido e às relações sociais entre atacadistas, varejistas, bancos, etc. Por isso, o imperativo pela acumulação demanda, também, uma redução dos custos das barreiras à troca e a anulação do espaço pelo tempo (Harvey, 2005). Ou seja, o imperativo da acumulação do capital em escala ampliada implica o imperativo da superação das barreiras espaciais.

À medida que aumentam as pressões pela acumulação constante e a concorrência capitalista se aprofunda, o capital cria contradições ao seu próprio desenvolvimento, por conta das imposições pelas inovações tecnológicas de diversas maneiras e o conseqüente desemprego, das diferenças nos tempos de giro ou ci-

culos de rotação dos diversos capitais, etc. Nessas situações, a acumulação de capital ocorre num ritmo menor que o anterior, configurando uma superacumulação de capital sob a forma de taxas decrescentes de lucro, desemprego, excedente de capitais, falta de demanda efetiva, excesso de capacidade instalada.

Para Harvey (2005), a crise cumpre tanto a função de impor uma ordem à irracionalidade dos capitalistas individuais como o papel de conduzir o modo capitalista de produção a outro nível a partir do aumento da produtividade, da queda nos custos de mão de obra, da ampliação da demanda efetiva capaz de atrair os excedentes de capitais. Ou seja, as características apresentadas pela dinâmica do capital de expansão-barreira-expansão, em que “a aceleração da acumulação leva à crise, e esta, uma vez deflagrada, recria as condições para a retomada da acumulação, [...] conformam as leis gerais de movimento do regime capitalista de produção” (Braga & Mazzucchelli, 1981, p.58; grifo nosso).

A demanda efetiva necessária à expansão pode ser lograda a partir da penetração em novas atividades, criação de novos desejos e novas necessidades, estímulo ao crescimento populacional e expansão geográfica. Entre as várias maneiras que a superacumulação pode ser contornada, a organização espacial e a expansão geográfica são relevantes, já que o imperativo pela acumulação é, ao mesmo tempo, o imperativo pela superação das barreiras espaciais. Tanto a expansão geográfica como a concentração das atividades capitalistas são produtos do esforço de criar novos espaços de acumulação, ou seja, para a continuidade do capitalismo deverá existir ou ser criado novo espaço para a acumulação.

Sem dúvida, essa abordagem teórica ajuda a compreender que, quando ocorre a instauração de uma crise, a máquina capitalista não “engasga” por causa de diversos estratagemas, entre os quais a expansão geográfica e a organização do espaço. Enquanto constructo teórico, a busca por novos espaços de acumulação é uma tendência ou possibilidade, mas, no plano concreto, não se pode tomar isso como uma regra, em que os capitais individuais se expandem de seus espaços de origem para espaços (internos e externos) pré-capitalistas.⁶

Harvey (2005) deixa de lado um processo importante para a crescente acumulação: *a centralização de capital*. É um processo pelo qual o capitalismo não se ajusta por meio da expansão de necessidades e desejos, populacional ou espacial, mas sim mediante centralização de capitais como forma de conter as crises. Se no processo de concentração de capital novos espaços são integrados à dinâmica de

6. Luxemburgo (1985), ao abordar o imperativo capitalista de acumulação sob uma situação histórica concreta, defendeu que a demanda efetiva necessária à expansão capitalista procederia dos mercados marcados por relações pré-capitalistas.

acumulação, no processo de centralização, o capital pode assumir um movimento de exclusão espacial (Sawaya, 2006) ou polarização (Chesnais, 1996).

Em tempos de acumulação e realização do valor em ritmos menores, o capital destrói parte de si mesmo para se manter e fortalecer como capital. Portanto, o processo de centralização age negando a propriedade dos ativos como pertencentes a um indivíduo para reafirmá-lo como um ente autônomo – como um ser social cuja ação visa à acumulação ampliada, por meio da supressão de sua autonomia individual (Sawaya, 2006). O capital individual sobrevivente desse processo poderá sustentar e preservar sua taxa de acumulação diante das contrações engendradas dentro do próprio movimento de acumulação.

Conforme já salientado alhures (Santos, 2008, p.31), os processos de acumulação, concentração e centralização do capital não estão circunscritos essencialmente às fronteiras nacionais, porque o modo capitalista de produção, para sua reprodução, caracteriza-se pela necessidade crescente de novos mercados, de novos espaços de acumulação. A acumulação de capital, em função da sua condição existencial – na qual há uma imposição pela constante valorização do capital individual –, é essencialmente um processo que ocorre em escala mundial, sem obedecer aos limites políticos entre os Estados. Brandão (2007, p.184) salienta que “todo capitalismo historicamente determinado cresceu para dentro e para fora, simultaneamente”.

Apesar de a expansão geográfica e a organização espacial se tornarem mais visíveis nos momentos das crises, suas existências são intrínsecas ao próprio funcionamento do capital, que, nos movimentos de acumulação, concentração e centralização, não está circunscrito a limites geográficos e políticos. A procura por novos espaços é uma condição subjacente à necessidade permanente de reinvestir a mais-valia social. Na clássica passagem do livro *O manifesto comunista*, se trocarmos burguesia por capital, temos:

A burguesia [o capital] não pode existir senão com a condição de revolucionar incessantemente os instrumentos de produção e, conseqüentemente, as relações de produção, ou seja, todas as relações sociais [...] Acicatada pela necessidade de dar cada vez maior saída aos seus produtos, a burguesia [o capital] recorre ao mundo inteiro. Precisa estar presente em todas as partes, estabelecer-se em todas as partes, criar vínculos em todas as partes [...] As antigas indústrias nacionais foram e estão sendo destruídas continuamente. Elas são suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se converte na questão central para todas as nações civilizadas, por indústrias que já não usam matérias-primas locais, senão as provenientes das regiões mais distantes do mundo e cujos produtos não apenas são consu-

midos no próprio país, senão em todas as partes da terra. (Marx & Engels, 2008, p.22; grifos nosso)

Com base na citação anterior, é possível aventar que o capital, em seu movimento de valorização, tende a impelir à universalização (equalização) das relações de produção mais adequadas à sua lógica de reprodução em escala ampliada. Evidentemente, nesse “nível” de abstração, não se está referindo ao desenvolvimento espacial igualitário (homogêneo) das forças produtivas; ao contrário, o que se quer é destacar o imperativo do capital de tornar ubíquo e onipresente a sua lógica de valorização, de mercantilização de todas as dimensões da vida social e/ou generalização das trocas.

Além do imperativo da acumulação e da expansão espacial ao qual as empresas e os grupos estão submetidos, é preciso reconhecer que os investimentos (nas suas diversas formas fenomênicas) são decorrentes das estratégias levadas a cabo pelos empresários. Isso é importante porque minora as possibilidades de reduzir os capitalistas a uma mera representação encarnada do capital – e de seu movimento cego em busca de “mais valor” – e porque permite incorporar elementos subjetivos e vinculados a decisões individuais. As contribuições de Schumpeter são, sem dúvida, importantes para a resolução desses problemas e para a articulação da dimensão macroeconômica com a microeconômica.

Schumpeter (1984) interpreta o capitalismo como um processo marcado pelas instabilidades e pela evolução, como uma forma ou método de mudança, rompendo, assim, com os ideais neoclássicos de capitalismo estacionário e/ou equilibrado. Nas suas palavras, “o aspecto essencial a captar é que, ao tratar do capitalismo, estamos tratando de um processo evolutivo” (Schumpeter, 1984, p.112). Em seguida, afirma: “o capitalismo, então, é, pela própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar, estacionário” (idem, p.112).

O caráter evolutivo não se deve apenas ao desenrolar da vida sobre um meio natural e social que se transforma (guerras, revoluções, etc.), tampouco às variações da população e do capital. Para Schumpeter (1984, p. 112), o impulso fundamental que mantém esse movimento da máquina capitalista decorre “dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria”.

A estrutura econômica é constantemente modificada pela criação de uma nova, mediante a abertura de novos mercados (internos ou externos) e o desenvolvimento organizacional promovido pelas empresas. Esse é o processo de *destruição criativa* no qual todas as empresas estão inseridas e impelidas a estabelecer

posições competitivas no mercado. A concorrência ocorre por meio da introdução de novas mercadorias, de novas tecnologias, de novas fontes de suprimento, de novos mercados geográficos e de novos tipos de organização (diferentes arranjos ou níveis de controle do capital).

O núcleo da compreensão dinâmica do capitalismo schumpeteriano é formado pela concorrência e pela inovação. A propósito da concorrência, ele a interpreta de uma maneira diferente dos neoclássicos, cujas atenções estavam voltadas aos preços, com um conjunto rígido de condições invariáveis (métodos de produção e formas de organização). Schumpeter (1984, p.114) refere-se à “concorrência que comanda uma vantagem decisiva de custo ou qualidade e que não atinge a fímbria dos lucros e das produções das firmas existentes, mas suas fundações e suas próprias vidas”. Adiante, afirma: “a concorrência do tipo que agora temos em mente age não apenas quando existe de fato, mas também quando é meramente uma ameaça onipresente” (idem, p.115).

Possas (2002, p.423), a respeito das interpretações reducionistas do conceito de inovação, afirma:

[...] o enfoque dado no enfoque schumpeteriano ao conceito de inovações em sentido amplo reflete essa ideia crucial: não se trata apenas de enfatizar a mudança tecnológica – como às vezes se supõe ao interpretar erroneamente, de forma reducionista, a concorrência schumpeteriana –, mas de toda e qualquer mudança no espaço econômico, promovida pelas empresas em busca de vantagens e consequentes ganhos competitivos.

Schumpeter (1982, p.48-9) demonstrou a importância das grandes empresas na luta por estabelecer posições competitivas no mercado, mediante a introdução e difusão, ininterrupta, de inovações capazes de lhes permitir obter lucros de monopólio, mesmo que por pouco tempo. As inovações, em sentido amplo, envolvem mudanças no processo produtivo, novas matérias-primas, novos produtos, novos mercados de produtos e geográficos, entre outras, e todas elas permitem *novas combinações* no mercado, em substituição às anteriores, ocasionando o processo de destruição criadora.

Até o final do século XIX, quando o capitalismo era caracterizado pela fase competitiva, a destruição criadora deu-se por meio de “inovações realizadas por novas firmas, que substituíram antigas firmas, sob a liderança do empresário” (Gonçalves, 1984, p.106). Mais recentemente, com a concentração e a centralização de capital promovidas pelas empresas, passamos por uma fase monopolista do capital, em que as inovações e a dinâmica do sistema capitalista são ditadas pelas grandes corporações.

Desse modo, o sistema capitalista enfrenta, a cada momento, desestabilizações de seu arranjo, por meio da destruição criadora, para chegar a uma nova combinação e estabilização. A força motriz dessa constante mudança é o imperativo da incessante inovação tecnológica levada a cabo pelas empresas em espaços e tempos diferentes. Em função dos altos custos e dos riscos por trás das pesquisas, as grandes empresas predominam quanto às inovações sob o capitalismo contemporâneo.

Gonçalves (1984, p.107) afirma que

[...] no sistema schumpeteriano as grandes firmas – que dominam os mercados no capitalismo contemporâneo e em geral têm poderes monopólicos ou oligopólicos nestes mercados – são num grau elevado, responsáveis pela realização de inovações e mudanças estruturais e, por conseguinte, têm o papel mais importante na expansão industrial e no processo geral de desenvolvimento econômico através do progresso técnico.

Apesar das pesquisas e das constatações a respeito das inovações também em empresas médias e pequenas, sobretudo aquelas situadas em parques tecnológicos e com acesso ao mercado de capitais, a ideia de novos mercados criados pelas empresas – seja sob a forma de produtos novos, seja sob a expansão para novos espaços geográficos – é uma dimensão importante para a compreensão da transformação das grandes empresas nacionais em poderosas multinacionais.

Essa concepção schumpeteriana apresenta o mundo econômico não apenas como algo mutável e instável, senão ainda destaca que sua compreensão não se reduz exclusivamente à dimensão cega, anônima e impessoal do mercado. Dito de outra maneira, mesmo a objetividade do “movimento deste sistema depende crucialmente, em níveis muito relevantes de sua dinâmica, de decisões individuais, irrevogáveis e não raro imprevisíveis (ainda que, espera-se, parcialmente teorizáveis), mas que são efetivamente capazes de *alterar* o curso dos acontecimentos” (Possas, 1989, p.61; grifo do autor).

Michalet (1984) defende que as EM são aquelas campeãs depois de um longo processo histórico de concentração e centralização de capital em suas bases domésticas, com apoio do Estado. O autor relaciona a teoria a uma situação concreta, mas não se pode assumir que todas as EM serão as campeãs domésticas, porque isso depende de condições históricas e espaciais ou, de outra maneira, das condições particulares de cada formação socioespacial. A concentração e a centralização continuam sendo importantes como parâmetros teóricos, ao passo que o papel do Estado que fora levantado precisa ser compreendido pela sua relevância no processo mais amplo de acumulação de capital e de poder.

Sawaya (2006, p.81) afirma que o capital “fortalece Estados centrais na escala hegemônica e busca controlar ou enfraquecer Estados periféricos, centralizando o poder de forma análoga à centralização de capital”. Essa afirmação está correta quando contraposta a uma situação histórica, em que o espaço mundial torna-se organizado hierarquicamente entre os Estados e suas margens de manobra. O que não está claro é como o Estado interfere nos processos de acumulação a seu favor, e para isso é preciso compreender o Estado num plano teórico, abstrato.

Para Fiori (2008, p.33),

[...] pode se afirmar que não existe capital nem capitalismo sem a mediação nacional do poder, do território e da moeda, ou seja, não existe capital “em geral”, existem sempre capitais nacionais que se internacionalizam sem perder seu vínculo e sua referência com alguma moeda nacional ou soberana.

Ou seja, “não há como explicar ou deduzir a necessidade de acumulação do lucro e da riqueza a partir do ‘mercado’ ou do ‘jogo das trocas’” (Fiori, 2008, p.26), porque não existe nenhum fator subjacente à troca e ao mercado que explique a decisão de acumular e de internacionalizar os mercados. Em sua teoria do universo em expansão e a tese da explosão competitiva, advoga que foi a luta pelo poder entre as primeiras unidades territoriais europeias, no século XIII, que implodiu os mercados locais e estimulou a geração de excedente.

Dentro do sistema-mundo interestatal emergente da guerra, os Estados são, a um só tempo, impelidos a expandir seu poder e a articular suas economias nacionais transformando-as em instrumento de poder e de decisão na expansão imperial. Desse ponto de vista, o sistema interestatal é baseado na busca pela centralização de poder que exerce um papel importante sobre suas economias nacionais e *vice-versa*. Na teoria proposta, o capitalismo é subproduto da luta pelo poder entre os Estados, inicialmente, e é base da força do próprio Estado no sistema, posteriormente. Estabelece-se uma relação virtuosa de acumulação de poder e de riqueza de cada Estado e de cada economia nacional.

Harvey (2005a), ao contrário, postula que descrever a evolução do capitalismo como mera expressão dos poderes do Estado no âmbito do sistema interestatal caracterizado por lutas competitivas por posição e hegemonia é demasiado limitador. Para ele, o enfoque no acúmulo de poder estatal não explica como as lógicas do capital e do Estado se compatibilizam. As tensões e contradições oriundas dos processos moleculares de acumulação sobre o espaço podem dar origem a configurações geográficas regionais, ou seja, a atividade capitalista produz o desenvolvimento geográfico desigual por causa das imposições pelo

constante rompimento do equilíbrio na busca por melhores locais à acumulação de capital.

Em sua opinião, as duas lógicas se distinguem por inteiro e, ao mesmo tempo, estão entrelaçadas dialeticamente, e a lógica de cada uma faz surgir contradições contidas na outra. Essas incongruências ocorrem de duas maneiras: quando a lógica territorial de expansão do poder mundial (com guerras reais e virtuais) compromete a acumulação de capital e quando a acumulação de capital produz crises periódicas no âmbito da lógica territorial – em função da necessidade de criar uma acumulação paralela de poder político militar (Harvey, 2005a, p.149).

A política territorial é compreendida sob os requisitos dos processos moleculares de acumulação de capital. Para Harvey (2005a), a consolidação do poder burguês no âmbito do Estado foi uma condição necessária para a imposição de uma lógica capitalista à dimensão territorial do poder. Essa ideia, na verdade, foi retirada de Arendt (2009, p.154) e sua afirmação de que, “quando ficou patente que o Estado-nação não se prestava como estrutura para maior crescimento da economia capitalista, a luta latente entre o Estado e a burguesia se transformou em luta aberta pelo poder”.

Segundo Arendt (2009), o surgimento do imperialismo decorre da rejeição das fronteiras nacionais pelas classes detentoras da produção capitalista. Como “não desejava abandonar o sistema capitalista, cuja lei básica é o constante crescimento, a burguesia tinha de impor essa lei aos governos, para que a expansão se tornasse o objetivo final da política externa” (idem, p.156). Os capitais exportados só podiam realizar os desígnios de seus proprietários com a exportação da força, quer dizer, “somente o acúmulo ilimitado de poder podia levar ao acúmulo ilimitado de capital” (ibidem, p.166).

Harvey (2005a) deriva suas ideias desses *insights* expostos ao propor o imperialismo capitalista como a interação dialética das lógicas do capital e do Estado e este como um instrumento de dominação de classe.⁷ Em sua opinião, o Estado pode usar os seus poderes de monopólio – dotação de infraestruturas, imposições de leis e planejamento, etc. – a fim de orquestrar a diferenciação e a dinâmica de acumulação sobre o espaço. Desse modo, como o capital se move à procura de condições geográficas desiguais em muitos casos por ele mesmo produzidas, o Estado tem como tarefa principal orquestrar o padrão de assimetrias espaciais dos fluxos de capital e de comércio no sistema interestatal que lhe seja vantajoso e lhe permita manter ou ampliar a sua riqueza e poder.

7. Sua conceituação de Estado também incorpora as proposições de Gramsci.

Depois de expor os argumentos a respeito do Estado e do capital, podemos sintetizar, correndo os riscos de simplificação, dois posicionamentos que convergem em alguns pontos, mas não se encontram em nenhum ponto no infinito. A convergência ocorre quando os defensores do capital como ente social regulador admitem que, embora o sistema capitalista possa funcionar independentemente do arcabouço estatal por meio de redes e estruturas de operação sobre o espaço, sem o Estado os riscos são maiores e com ele a acumulação pode ser potencializada. Os partidários do acúmulo de poder como força motriz reconhecem que a força dos Estados e sua posição relativa no sistema também procedem do dinamismo do mercado interno.

De um lado, há o capital como um ente social organizador das relações sociais entre capitalistas e trabalhadores e entre os próprios capitalistas, que são impelidos à valorização constante, em que o Estado é chamado a desempenhar um papel de “criador” das condições favoráveis à expansão capitalista para ser “integrado” ao sistema e seus “benefícios” e, no caso de seu fraco desempenho, pode ser “excluído” pelo capital em seu movimento.⁸ De outro lado, há o Estado inserido num sistema de Estados em que prevalece a máxima pela expansão do poder, cuja acumulação de capital interna é suporte, mas não o poder em si. As guerras (reais e virtuais) e as crises são essenciais para manter as relações e estruturas hierárquicas entre os integrantes do sistema interestatal.

O modo capitalista de produção e seus ciclos – capital mercadoria, capital dinheiro e capital produtivo –, no processo de reprodução, assumem uma dupla condição. De um lado, mediante sua reprodução na formação socioespacial onde há algumas condições históricas e espaciais concretas (assalariamento, propriedade privada dos bens, etc.). De outro lado, existe o imperativo para superar seus limites e atingir outras formações socioespaciais onde predominam diferentes modos e formas de produção (Poulantzas, 1975).

É na articulação entre os diferentes modos e formas de produção no processo de reprodução do modo capitalista de produção que se dá o desenvolvimento desigual das formações socioespaciais. Por isso, a categoria de formação econômica, social e espacial “diz respeito à evolução das diferentes sociedades, no seu quadro próprio e em relação com as forças externas de onde mais frequentemente lhes provém o impulso” (Santos, 2005, p.22).

As formações socioespaciais são os lugares do processo de reprodução ampliada do capital, mediante a interação dialética de fatores internos e externos. Por fatores internos e externos entendemos, especificamente, que os impulsos do

8. Sawaya (2006), por exemplo, afirma que o capital brinca de gato e rato com os destinos nacionais.

mercado capitalista mundial não atingem as formações sociais ao mesmo tempo e com a mesma intensidade e que as próprias formações socioespaciais – marcadas, cada uma a seu modo, por uma unidade e totalidade de relações sociais, políticas, econômicas e culturais – se impõem desigualmente ao processo totalizador do modo capitalista de produção.

Sem dúvida, essas distinções ajudam a ir além da repartição do mundo em nações bárbaras e civilizadas, centro e periferia, bem como da ideia de que o capital concentrado e centralizado num espaço se difunde a outros espaços onde transplanta relações sociais, institucionais, etc. Harvey (2005; 2005a) enveredou pela análise de que as crises na reprodução capitalista seriam “solucionadas” com o avanço para outros espaços, onde a dinâmica de acumulação se aprofundaria e criaria as condições de emergência de novos centros de superacumulação à procura de estratégias para continuar acumulando.

Mais recentemente, em sua crítica ao *Manifesto comunista*, mas não às suas próprias obras anteriores, salienta que são poucos os casos em que o capitalismo se difundiu de um centro para uma periferia e chama a atenção para o desenvolvimento geográfico desigual (que muitas vezes envolve a acumulação primitiva desigual) para mapear a dinâmica de formação da classe trabalhadora e da luta de classes (Harvey, 2006, p.51). Apesar de reconhecer que o capitalismo não se desenvolve necessariamente de maneira centrífuga do “centro” para a “periferia”, a importância dada à questão se resumiu a poucas linhas.

O desenvolvimento geográfico desigual precisa ser contraposto à previsão de desenvolvimento capitalista generalizado do *Manifesto comunista*, para que possamos compreender que as classes sociais de cada formação social não são determinadas pelas exigências do mercado mundial e do lucro, mas decorrem de condições geográficas e demográficas social e historicamente determinadas (Brenner, 1977). Portanto, podemos afirmar que a busca pelo lucro não determina as classes sociais, mas o inverso é verdadeiro, já que uma virtual taxa de lucro depende da estrutura de classes.

O Estado teve e tem um papel importante na reprodução do capital, mediante o uso da violência e das instituições para garantir o aprofundamento das precondições ao desenvolvimento da economia de mercado. Seu campo de ação envolve garantir o direito de propriedade individual, o cumprimento dos contratos, a “liberdade” e “igualdade” de todos no ato da troca no mercado, a eliminação das barreiras espaciais à acumulação, o fornecimento de infraestrutura e insumos industriais não produzidos pelos capitalistas, o gerenciamento da queda da taxa de lucro, etc.

Em cada formação social, porém, é possível encontrar contradições e tensões entre capital e Estado. Pelo lado do capital, os espaços de produção, realização e

reprodução de distintos capitais particulares (e suas frações) demandam diferentes tipos de políticas estatais. Pelo lado do Estado, há a internalização e a mediação dessas contradições do processo de acumulação de capital internacional em suas estruturas. Por isso, com as contradições capitalistas no seio do Estado, dar-se-á a fragmentação das instituições visando atender às diferentes demandas (agências de regulação, banco central, ministérios, etc.) e a predominância do aparato estatal (Executivo) sobre o Legislativo (Poulantzas, 1985).

Bryan (1995) classifica os diferentes capitalistas individuais conforme as diversas combinações espaciais da produção, realização e reprodução: i) *capital nacional*, cuja produção, venda e reinvestimento ocorre no mercado nacional, pois a escala é pequena para se reproduzir no cenário internacional, concentrando-se na competição contra a importação ou atuação em indústrias protegidas; ii) *capital global*, caracterizado pela produção dentro das fronteiras do Estado-nação, mas pode vender e reinvestir além dos limites político-administrativos; iii) *capital restringido ao investimento*, com a venda ao mercado externo, mas não o investimento, composto por capitais de pequena escala (que produzem mercadorias exportáveis) sem ser grande o suficiente para assumir a produção na escala internacional; iv) *capital restringido ao mercado*, cujo investimento ocorre no exterior, mas a produção somente pode ser vendida dentro dos mercados.

Cada uma dessas formas de acumulação demanda um tipo de intervenção do Estado e de suas instituições para adquirir uma importância dentro do espaço de acumulação nacional, mas o apoio do Estado a uma forma de acumulação pode retardar o avanço de outra, assim como a concentração e centralização levam a uma maior integração comercial e produtiva internacional, ocasionando a mudança de uma forma espacial de acumulação para outra configuração. Desse modo, *o Estado não é uma coisa, mas a condensação de forças entre classes e frações de classes sociais que constituem uma unidade contraditória* (Poulantzas, 1985).

Em meio a essas contradições e interpenetrações entre as lógicas do Estado (poder) e seu espaço nacional de atuação e o capital e sua atuação internacional (geração e realização do valor) é que se dá o processo de acumulação capitalista em cada formação socioespacial. Dependendo das classes sociais hegemônicas no “bloco de poder” à frente da estrutura do Estado, a reprodução das forças produtivas poderá ser autônoma e voltada à dinâmica local ou dependente e determinada por impulsos externos de outras formações socioespaciais hegemônicas.

Quando voltamos as atenções aos países latino-americanos e buscamos compreender os avanços dos investimentos produtivos no exterior à luz das contradições e imperativos imanentes ao capital e das estruturas e papéis desempenhados pelo Estado no processo de acumulação, notamos que as formações socioespa-

ciais da América Latina foram subjugadas ao mercado capitalista mundial passivamente, tornando-se dependentes de vetores/impulsos externos. Os diferentes modos e formas de produção latino-americanos foram articulados ao modo capitalista de produção em seu ciclo mercantil.

O grau de “integração” e exploração nesses espaços respondeu aos impulsos externos de um modo de produção pautado na acumulação de riquezas sob a forma de metais preciosos e às condições geográficas locais de presença de amplas reservas de ouro e prata. Em cada formação socioespacial, ocorreram diferentes graus de exploração e integração conforme as exigências externas e as condições locais (matérias-primas, força de trabalho, meios de produção), e se pode dizer que levaram a um desenvolvimento desigual.

Sem dúvida, foi essa articulação entre os diferentes modos e formas de produção da América Latina com o modo capitalista de produção que permitiu, por meio do comércio de escravos, exploração de metais preciosos, culturas de exportação, etc., a acumulação primitiva de capital. As formações socioespaciais latino-americanas se constituíram tanto em espaços de espoliação de diferentes “bens” como em espaços de consumo de produtos manufaturados dos países europeus.

Com o tempo, os impulsos externos do modo de produção predominante nas formações sociais hegemônicas assumiram novas formas de produzir e tentaram se impor às formas anteriores. Se antes prevaleciam as manufaturas, agora temos a supremacia dos produtos industriais e das relações de assalariamento decorrentes da separação dos trabalhadores e proprietários dos meios de produção e da impossibilidade dos detentores destes de se reproduzirem fora do mercado capitalista.

Nas formações socioespaciais latino-americanas, os novos vetores do modo de produção capitalista hegemônico em relação com as formas e modos de produzir locais constituíram uma amálgama que potencializou as estruturações de classes sociais, bem como de movimentos de resistência e independência. A constituição de Estados-nações respondeu tanto às contradições internas de exploração e insurreição como às pressões externas de aprofundamento das relações capitalistas baseadas na propriedade privada, na liberdade e igualdade de oferecer os bens no mercado (força de trabalho, mercadoria, etc.).

Nas formações sociais do continente, a constituição do “bloco de poder” em cada momento influenciou a forma de inserção no mercado mundial. Dependendo da pluralidade de classes à frente da estrutura do Estado e de suas vinculações com a produção, realização e reprodução do valor, a articulação com o exterior assumiu diferentes formas, variando da autonomia à dependência. A

reprodução do capital nessas formações sociais respondeu à interação dialética entre os impulsos externos e internos.

As crises no mercado mundial decorrentes das tensões no processo de reprodução do capital nas formações socioespaciais hegemônicas (que culminou na guerra imperialista e na interrupção do comércio de mercadorias), associadas à dinâmica de acumulação de capital local em indústrias nascentes em alguns países da América Latina, fortaleceram as classes industriais no “bloco de poder” e a consequente política de industrialização por SI que se seguiu.

Todo o aparato do Estado foi voltado à promoção da industrialização, com facilidades de crédito (por meio dos bancos de desenvolvimento e de diversas autarquias), subsídios à produção e à importação (bens intermediários e bens de capital), adoção de diferentes taxas de câmbio, oferta de insumos baratos, etc. A produção, realização e reprodução do capital foi, portanto, internalizada dentro das formações socioespaciais latino-americanas. O Estado e suas instituições possibilitaram a concentração e centralização de capital, fortalecendo o processo de acumulação e a consolidação de empresas em grandes grupos econômicos.

Em cada país, por conta da própria “mecânica” de internalização da produção e circulação (aumento dos riscos, dos capitais, da complexidade tecnológica, desequilíbrios externos, etc.), formou-se uma amálgama entre Estado, capitais nacionais e EM. Coube ao Estado investir em setores arriscados e exigentes de grandes quantidades de capitais – energia, infraestrutura e bens intermediários (aço e cimento, por exemplo). Os empresários nacionais aprofundaram suas atuações nas indústrias de bens de consumo não duráveis, em bens intermediários e, em alguns casos, em bens de capital. Os capitais estrangeiros avançaram em indústrias de bens de consumo duráveis de maior conteúdo tecnológico – máquinas e equipamentos, automóveis, químicos, farmacêuticos, etc.

Essa dependência em relação aos capitais externos não foi sempre prevalente, de modo que, em vários momentos, o processo de produção e circulação desenvolveu-se de forma autônoma e independente do mercado mundial. A predominância de uma industrialização voltada à dinâmica do mercado interno, o apoio incondicional dos aparatos do Estado e a entrada do capital estrangeiro moldaram uma estrutura industrial com o capital nacional concentrado em ramos de baixo conteúdo tecnológico, protegido da competição e isento de qualquer pressão pela inovação ou exportação, e um capital multinacional concentrado em setores intensivos em capital voltados ao mercado local, muitas das vezes pequeno demais (Argentina e Chile) para as escalas mínimas de produção.

Coube ao Estado – com o seu aparato de “produção direta” (bancos de desenvolvimento e empresas estatais) e o controle sobre os preços fundamentais da economia (câmbio, juros, salários), sobre os instrumentos de regulação, sobre o

sistema de normas e instituições⁹ – buscar uma autonomia em relação à economia internacional, por meio de investimentos em bens intermediários, insumos básicos (petroquímica) e infraestrutura econômica (transportes, energia, telecomunicações, etc.). Os limites da internalização da dinâmica de produção e circulação capitalista nas formações socioespaciais latino-americanas tornaram-se evidentes com as sucessivas crises da balança de pagamentos, os choques do petróleo e a adoção de uma política frouxa pelo Banco Central americano visando atrair a liquidez mundial para suas fronteiras.

As tensões e contradições nas relações dialéticas entre os impulsos externos e internos são dignas de nota. Com o aprofundamento da concorrência em escala internacional entre as principais economias capitalistas (Estados Unidos, países europeus e Japão), o fim do padrão ouro-dólar e o fluxo de liquidez mundial aos Estados Unidos – por causa da política de fortalecimento do dólar (altas taxas de juros) –, secaram os fluxos de capitais para os países em processo de industrialização na América Latina e aumentaram as pressões externas pelo desmantelamento/esvaziamento da escala nacional.¹⁰

Com a concorrência crescente entre as principais economias capitalistas e o fortalecimento das finanças, os impulsos externos reclamaram toda a liberdade ao capital e seus diferentes ciclos para que a acumulação pudesse ocorrer em escala ampliada. Se antes o processo de concentração de capital tomava forma dentro das formações socioespaciais, a crise de acumulação e a emergência do sistema financeiro e seus novos atores (fundos de pensão e de investimento, corretoras, bancos de grupos) demandaram toda liberdade de movimento ao capital (abertura econômica e desregulação financeira) e a disposição de bens públicos (privatização) à economia de mercado para que a concentração e a centralização fossem levadas a cabo em escala mundial.

A conformação de diferentes classes nos “blocos de poder” das estruturas dos Estados latino-americanos, em momentos distintos, favoráveis à integração aos novos impulsos externos contribuiu para o aprofundamento de uma *integração subordinada* à economia mundial. Os resultados das deliberadas políticas neoliberais culminaram na ampliação de EM em setores dinâmicos e em serviços públicos não comercializáveis, bem como na reestruturação dos negócios conduzidos por empresas locais, variando desde a venda completa dos ativos até a venda de alguns deles considerados não estratégicos e aprofundamento dos investimentos em indústrias maduras e ligadas às condições naturais.

9. Ver a discussão sobre o desenho da escala nacional apresentada por Brandão, 2007, p.184.

10. Recomendamos, para um maior aprofundamento sobre o acirramento da concorrência intercapitalista e a estratégia estadunidense, as seguintes obras: Brenner, 2003, e Arrighi, 2008.

A enorme liquidez mundial liberada pelo sistema financeiro e o acirramento da concorrência oligopólica em setores intensivos em capital e tecnologia em escala mundial (potencializada pela adoção de políticas neoliberais de autorregulação do mercado e pelos avanços da telemática) foram as forças motrizes que possibilitaram a centralização de capital e o enfrentamento das crises de acumulação, mediante investimentos sob a forma de fusões e aquisições entre os principais países desenvolvidos e deles para as formações socioespaciais subdesenvolvidas.

Portanto, a análise do processo de multinacionalização de empresas requer a compreensão do movimento geral do capital (que impele à acumulação ampliada) e a miríade de decisões autônomas e anárquicas dos capitais particulares por meio de mediações, que são desempenhadas pela concorrência intercapitalista e pelo sistema financeiro (crédito). Bisang, Fuchs & Kosacoff (1992, p.1), a propósito das multilatinas argentinas, defendem a tese de que o processo de internacionalização

[...] não é um fenômeno pontual e aleatório explicável exclusivamente pelo dinamismo individual de um núcleo reduzido de empresas, senão, pelo contrário, é o resultado de um complexo de causas relacionadas com as características e dinâmicas de funcionamento da estrutura produtiva interna – a nível agregado, setorial e microeconômico – e das condições econômicas internacionais.

Para eles, a expansão dos IED é um fenômeno dinâmico que responde, simultaneamente, às condições econômicas e ao marco regulatório internacional, aos traços das políticas macroeconômicas e setoriais locais e, por fim, à própria evolução das firmas. Desse modo, a expansão de subsidiárias no exterior não é um “fenômeno microeconômico particular de um reduzido número de empresas, senão mais uma faceta das distintas etapas do processo evolutivo da economia em seu conjunto e sua relação com o contexto externo” (Bisang, Fuchs & Kosacoff, 1992, p.38).

Essa proposta de compreender os IED à luz da articulação dos vetores externos (mudanças nos vetores da divisão internacional do trabalho), políticas macroeconômicas e setoriais de cada formação socioespacial e evolução das firmas é um passo importante para analisar as distintas fases de internacionalização não só das empresas argentinas, mas também daquelas sediadas nos demais países latino-americanos de industrialização tardia, e aproxima-se de nossa proposição de interação dialética entre os impulsos externos e internos.

Se, de um lado, a análise das condições históricas e geográficas presentes em cada formação socioespacial e sua relação contraditória com os vetores do modo

capitalista de produção ajuda a compreender os processos de industrialização, de outro lado, é necessário, ainda, articular as dimensões macro, meso e micro na internacionalização das multilatinas, para que possamos explicar por que avançam, quais ramos e países são selecionados, as formas de investimento, por que elas são “bem-sucedidas”, etc.

Como a dimensão *macro*, caracterizada pelos imperativos de acumulação em escala ampliada (aumento do excedente, expansão geográfica) sob as formas de concentração e centralização de capital, inovação em sentido amplo (tecnológica, de produto e organizacional), relaciona-se dialética e contraditoriamente com a dimensão *micro*, cujas características são, entre outras coisas, as decisões individuais concretas e habilidades/competências construídas dentro das empresas?

Entendemos que o acirramento da concorrência em escala mundial em ramos intensivos em capital e tecnologia, marcados pela *tendência* de monopolização, compõe a dimensão *meso* que faz a mediação entre a universalidade dos processos inerentes ao capital e a particularidade espacial e temporal das atividades individuais das empresas e empresários.¹¹ Dito de outra maneira, é a concorrência que permite estabelecer os nexos entre os diferentes movimentos dos capitais particulares e suas frações (mercantil, industrial, bancário, etc.) com o comportamento da economia como um todo.

Segundo Possas (1987, p.163), “a concorrência deve ser entendida [...] como um processo de defrontação (‘enfrentamento’) dos vários capitais, isto é, das unidades de poder de valorização e de expansão econômicas que a propriedade do capital em função confere”. A concorrência é “parte integrante inseparável do *movimento global de acumulação* de capital, em suas diferentes formas, e que lhe imprime, na qualidade de seu móvel primário e vetor essencial, uma *direção* e *ritmo* determinados e em *conteúdo* historicamente específicos” (idem, p.163). O autor resume a sua ideia de concorrência desta forma: “trata-se do *motor* básico da *dinâmica* capitalista” (idem, p.163).

Para captar as especificidades da concorrência, expressadas a partir dos ramos da atividade capitalista que possuem determinada *individualidade* quanto às características do processo competitivo, é necessário percorrer as mediações que permitam passar ao plano das *estruturas de mercado*. Estas são caracterizadas pelo *padrão* de concorrência, abrangendo a inserção das empresas ou de suas unidades de produção na *estrutura produtiva* (envolve desde os requerimentos

11. Steindl (1983) foi o primeiro a estabelecer as conexões entre a concorrência e a acumulação de capital, ao mostrar que a queda da taxa de crescimento do capital produtivo estadunidense, nos anos 1930, estava relacionada aos desestímulos provenientes dos oligopólios (e das suas altas “capacidades planejadas” de produção). Contudo, ele desconsiderou o papel das inovações, dos IED e dos gastos públicos.

tecnológicos à utilização dos produtos) e as estratégias de concorrência – políticas de expansão das empresas em todos os níveis (tecnológico, financeiro) e as políticas de adaptação aos e recriação dos mercados (Possas, 1987, p.164).

Num espaço e tempo particular compreendido pelo avanço significativo de empresas da América Latina para países tanto da região como para fora dela, pensamos que o acirramento da concorrência capitalista, inegavelmente *potencializado pelas políticas de desregulação econômica e pela enorme liquidez de capitais*, desempenhou e tem desempenhado o papel de intermediação entre as empresas situadas em ramos nos quais as economias de escala e os investimentos são elevados e nos quais são fortes as imposições/impulsos pela ampliação do valor excedente, nas várias escalas, por meio da concentração, centralização e inovação advindas do modo capitalista de produção.

As grandes empresas de atuação em indústrias maduras e ligadas a recursos naturais são predominantes se compararmos com aquelas de atuação em negócios mais intensivos em conhecimento. Elas têm avançado no exterior como resposta ao avanço dos principais *players* em seus espaços de atuação e como estratégia para evitar a *tendência* de queda nas taxas de acumulação. Portanto, enquanto capitais particulares, respondem às potências do capital pela acumulação ampliada alargando os seus contextos espaciais de atuação, por meio da construção-reconstrução e integração-desintegração recorrentes de “territórios particulares de acumulação”.

Muitos desses capitais particulares têm aberto capitais para promover a sua expansão e, à medida que ganham “musculatura”, demandam apoio dos aparatos do Estado. Essa interação entre as lógicas estatal e capitalista comparece nas propostas de fundos soberanos e nas linhas de financiamento abertas por bancos de desenvolvimento nacional e agências de promoção ao comércio que visam promover a concentração e centralização de capital no mercado doméstico e a internacionalização. Não se trata, porém, tão somente de um Estado subsidiário do capital, porque essas interações também respondem às assimetrias (hierarquias) existentes no sistema interestatal.

Se, por um lado, conseguimos perceber *por que* extravasam seus espaços de atuação, por outro lado, resta-nos explicar *como* o fazem. Aqui reside, a nosso ver, a singularidade, em que as condições histórico-geográficas de cada formação socioespacial assumem relevância. A internalização dos circuitos de produção e circulação do capital apresentou várias “deformações” em cada formação socioespacial latino-americana, por conta do tamanho do mercado, das interações e contradições entre vetores internos e externos, do “ambiente” institucional (normatizações, mercado de capitais), etc. Sob essas condições, as multilatinas construíram posições competitivas (o que a literatura das *business schools* denomina

de vantagens) *à la schumpeter* que lhes permitiram não só cumprir com os imperativos pela acumulação ampliada, senão também alterar os padrões de concorrência e as estruturas das indústrias em que atuam nas distintas escalas.

Neste capítulo, foi possível identificar várias abordagens que tratam a temática internacionalização e multinacionalização de empresas, que se diferenciam, sobretudo, pelo recorte analítico. Alguns trabalhos são marcados pelas abordagens mais amplas, fundamentadas nas leis gerais da dinâmica de acumulação capitalista. Outros procuram enfatizar as decisões individuais, com o enfoque no papel do empresário e suas escolhas sobre as formas de investimentos, os espaços, etc. Por conta dessa dicotomia estrutura-agência (sistema-indivíduo), emergiram várias abordagens visando demonstrar que se, de um lado, as ações dos capitais particulares são uma resposta aos processos mais amplos, de outro lado, eles são os principais agentes que produzem e influenciam esses processos.

Este livro representa um esforço de entender o *porquê* da expansão internacional das multilatinas sob a mediação do acirramento da concorrência, que articula os processos moleculares de acumulação e as diferentes estratégias corporativas. A maneira *como* fazem a inserção está relacionada às particularidades, sob a mediação do Estado, da internalização da produção e da circulação do capital em cada formação socioespacial. No bojo do desenvolvimento das forças produtivas, os capitais particulares desenvolveram formas (organização interna e espacial) e padrões de concorrência singulares que são as *change forces* utilizadas para alterar as estruturas das indústrias (tecnologia madura, oligopolização) nas quais atuam.

2

ESTADO E POLÍTICA ECONÔMICA NA AMÉRICA LATINA

O Estado desempenhou um papel particular na industrialização da América Latina, por causa da fragmentação econômica e política após a independência (diversos regimes de impostos, precária infraestrutura, desenvolvimento institucional insuficiente, ilhas regionais, etc.), da forma de inserção das formações socioespaciais na economia mundial (desenvolvimento para fora, exportação de produtos agrícolas e minerais) e dos impactos externos (balança de pagamentos, crises periódicas de acumulação), da rápida industrialização (e urbanização) e do desenvolvimento paralelo de diferentes classes sociais (burguesia industrial, estratos médios urbanos, proletariado).

A participação crescente do Estado na economia não foi o resultado de um esquema cuidadosamente concebido, senão a consequência de numerosas circunstâncias. À medida que se aprofundou a economia de mercado com o avanço do modo capitalista de produção nas formações socioespaciais latino-americanas, tornou-se premente a atuação do Estado no ordenamento jurídico (propriedade privada, contratos, etc.), na institucionalização do regime político, na abertura econômica (capitais, mercadorias), na mediação dos conflitos entre as classes sociais, nos investimentos básicos (infraestrutura, transportes), etc.

Este capítulo trata, especificamente, das complexas relações entre Estado e economia, com o enfoque sobre a industrialização, os capitais estrangeiro, local e estatal. Diante das particularidades da industrialização latino-americana, as contradições inerentes ao processo de acumulação foram sendo internalizadas na estrutura do Estado e resultaram no desenvolvimento de uma tecnoestrutura estatal (ministérios, juntas, agências, conselhos executivos e bancos de desenvolvimento) que se tornou um componente essencial do Executivo e lhe propor-

cionou maior relevância com relação ao Legislativo. Apesar da extensiva menção às leis, ministérios, fundos, conselhos, etc., as atenções foram voltadas, sobretudo, às causas da criação e à importância assumida pelos bancos de desenvolvimento na formação e na consolidação da atividade industrial.

Expansão e organização do aparato do Estado na segunda metade do século XIX

De modo geral, Argentina, Brasil, Chile e México, após a independência colonial nas primeiras décadas do século XIX, não apresentavam uma economia de mercado integrada setorial e territorialmente, tampouco havia um mercado interno com tamanho suficiente para fomentar a industrialização. A dinâmica econômica que movia esses países provinha de fora, dos impulsos originários dos países europeus por produtos como borracha, açúcar, carne, minérios, quebraço, tanino, café, entre outros. Até meados do século XIX, a intervenção econômica dos Estados foi pequena, por uma série de razões, entre elas recursos limitados, dependência externa, tratados comerciais e controle do comércio por companhias de importação e exportação inglesas, lutas políticas internas (principalmente no México), etc.

A primeira ação do Estado após a independência, sobretudo naqueles países com meio metálico circulante escasso, baseou-se na busca por mecanismos que oferecessem fluidez à circulação monetária e no investimento em transportes (ferrovias) a fim de integrar as “ilhas” regionais existentes. Essas duas ações desempenharam um papel dinamizador sobre o desenvolvimento das relações capitalistas, porque permitiram unificar um mercado (ainda que pequeno) e articulá-lo (material e financeiramente) ao sistema mundo. As ferrovias ligavam as “ilhas” aos portos e articulavam pontos do território, enquanto o sistema monetário integrava o mercado nacional e este ao mundial.

Data desse período a criação do Banco de Buenos Aires (1822-1826), que depois passou a se chamar Banco Nacional (1826-1835).¹ O Banco do Brasil surgiu antes da independência, em 1808, com a chegada de dom João VI, e foi liquidado em 1929 (Peláez, 1975; Gambi, 2011). É comum a atribuição do fra-

1. Segundo Lenz (2001, p.226-7), o Banco de Buenos Aires, privado e com atuação na emissão e desconto, tinha estreita vinculação, pouco capital e pouca liquidez de carteira. O Banco Nacional absorveu o Banco de Buenos Aires e se tornou quase inteiramente uma agência governamental.

casso desses dois intentos ao uso dos recursos para cobrir os déficits orçamentários e aos efeitos inflacionários das emissões de papel-moeda. No entanto, não foram somente os déficits os responsáveis pela falência, mas também as dificuldades de formulação de uma política monetária adequada às demandas do setor público e privado (Marichal, 2002, p.51).

Os problemas monetários do México se revestiram de uma particularidade, pois o país era o principal produtor mundial de prata. Por causa do alto nível de exportação de moeda cunhada, do entesouramento da prata em circulação e da circulação de moedas cunhadas de cobre, o país se viu inserido numa crescente escassez de capital e de metálico de prata. A diminuição do capital dentro do país e a entrada de bens importados baratos foram o pano de fundo para a criação do primeiro banco de fomento (Caixa de Texto 1) na América Latina, Banco de Avío (1830-1842). Também se criou o Banco Nacional de Amortización del Cobre (1837-1841), para retirar de circulação as moedas de cobre (Marichal, 2002).

A época de constituição dos bancos na América Latina data dos anos 1850 e 1860, momento de expansão do comércio exterior dos países (Argentina, Brasil, Chile) e, conseqüentemente, de maior demanda dos exportadores por serviços financeiros. Em função da importância do comércio, os bancos foram fundados pelas casas de comércio e de empréstimos, então com maior desenvolvimento à época (Marichal, 2002, p.53). Ou seja, os bancos surgiram ligados à elite vinculada ao comércio internacional (importação e exportação), não à atividade industrial.

Na Argentina, fundou-se o Banco y la Casa de la Moneda de la Província de Buenos Aires, em 1854, sob controle da província de Buenos Aires, e o Banco Nacional foi recriado em 1872, sob controle misto (Estado e iniciativa privada). Esse banco foi uma resposta às necessidades de crédito à exportação de novos produtos agrícolas além da carne (Lenz, 2001). A seção de crédito hipotecário do Banco Nacional deu origem, em 1885, ao Banco Hipotecário Nacional, voltado ao financiamento da habitação. Em 1890, criou-se a Caja de Conversión (Lei nº 2.241), para organizar a emissão monetária (função de banco central) e atender a circulação da moeda; a instituição foi fundamental na estabilização cambial e na manutenção dos ganhos da oligarquia agrícola. Um ano depois, surgiu o Banco de la Nación Argentina, com a função de oferecer crédito e organizar o sistema bancário de reservas. Até o final do século, surgiram vários bancos provinciais e de controle misto (Ugalde, 1983).

Caixa de Texto 1 – O primeiro banco de desenvolvimento da América Latina: Banco de Avío

Após a independência do México, ganhou impulso o debate sobre a decadência das atividades manufatureiras e a necessidade de protegê-las, ao passo que diminuiu a importância dada à exploração e à exportação de metais preciosos como fonte de prosperidade nacional. A principal ferramenta de proteção governamental era a adoção de tarifas aduaneiras restritivas; desse modo, a possível alteração (elevação) das taxas despertou um problema adicional, porque as receitas estatais provinham, na sua maior parte, do imposto aplicado à importação de bens do exterior. Qualquer elevação poderia repercutir numa queda no consumo de produtos com elasticidade de renda e, logicamente, na diminuição dos recursos fiscais do governo. Pouco a pouco, porém, a ideia de que a proteção alfandegária *per se* não seria suficiente para resolver o problema ganhou força, por causa da insuficiência de capitais (baixo desenvolvimento institucional, escassez de crédito devido ao conflito, etc.), do atraso tecnológico e da baixa qualidade da produção manufatureira. Portanto, era necessário conciliar a proteção tarifária com uma política de empréstimos subsidiados que permitisse a expansão e a modernização da produção. Em 1830, o ministro de Relações Exteriores, Lucas Alemán, enviou um projeto de fomento industrial ao Congresso, cujas receitas seriam provenientes da taxação da entrada de artigos de algodão. No mesmo ano, o Congresso aprovou o projeto de criação do Banco de Avío e a quinta parte dos impostos sobre as importações de produtos têxteis foi o capital inicial do banco. O banco não tinha função comercial (depósito ou emissão) e o seu propósito seria atender a demanda das empresas privadas por bens de capital e créditos a taxas de juros baixas. “A criação do Banco de Avío deixou evidente que o governo mexicano estava superando a política de *laissez-faire* que havia caracterizado a administração de Victoria em meados da terceira década” (Potash, 1953, p.273). Haber (1992, p.8) relativiza a importância do banco, que emprestou somente 509 mil pesos em todo o período de sua existência, o equivalente a apenas 6% do capital financeiro das empresas. Independente da eficácia ou não do Banco de Avío, sua criação é um marco na história dos bancos de desenvolvimento na América Latina, sobretudo porque surgiu num momento em que, pelo menos no discurso, era inconteste a adesão de todos os governos latino-americanos aos princípios do *laissez-faire*.

Segundo Peláez (1975, p.469), no Brasil, surgiram vários bancos de emissão entre 1839 e 1851,² por causa do *boom* na exportação de café. Assim, o desenvolvimento dos bancos foi um processo autônomo da economia em sua fase de modernização. Em 1853, a Lei nº 638 autorizou a recriação do Banco do Brasil, sob controle misto. Gambi (2011) destaca que houve uma alternância na emissão de

2. Banco Comercial da Bahia (1845), Banco de Maranhão (1846), Banco do Pará (1847) e Banco Comercial de Pernambuco (1851).

papel-moeda (ora livre ora monopólica) e que a Lei nº 1.083,³ de 1860, fragilizou os bancos e permitiu que o Banco do Brasil comprasse seus direitos de emissão e se fundisse com o Banco Comercial, para tornar-se o único emissor. Em 1866, os direitos de emissão do banco foram cancelados e o governo monopolizou a emissão por meio da caixa de amortização. Em 1860, fundaram-se as caixas econômicas, para reunir os depósitos da classe média e trabalhadora e emprestar ao Tesouro nacional. Essas caixas detinham quase 10% dos depósitos do país (Topik, 1984, p.462).

No Chile, estabelecimentos comerciais no norte do país emitiram as primeiras moedas de papel, prática proibida pelo Ministério da Fazenda em 1839. O primeiro banco comercial, Banco de Chile de Arcos y Cía., recebeu autorização para funcionamento e emissão em 1849, mas logo foi liquidado. Em 1854, as casas comerciais Bezanilla, McClure y Cía. e Ossa y Cía. obtiveram autorização para emitir papel-moeda conversível em metal e, em seguida, adotaram a designação de banco (Ossa, 1993, p.73). Em 1856, reformulou-se a lei de hipoteca e fundou-se a Caja de Crédito Hipotecario, para o financiamento das atividades agrícolas. A lei dos bancos de 1860, que autorizou a emissão de papel-moeda conversível em metal e estipulou o limite de 150% do capital efetivo, abriu caminho ao surgimento dos bancos Agrícola (1868), Del Pobre (1869), Mobiliario de Santiago (1869), Matte, Sudamericano (1872), Unión (1874) e Santiago (1884).⁴

O México passou a contar com bancos, no sentido formal da palavra, em 1864, com a instalação de sucursais do Banco de Londres, México y Sudamérica, durante o império de Maximiliano de Habsburgo. Segundo Haber (1991, p.565), somente nos anos 1880 é que se desenvolveu um sistema bancário limitado no país. As transações eram manejadas por casas mercantis, que emitiam bilhetes de crédito e aceitações bancárias e financiavam os gastos do governo. Entre 1875 e 1883, os bancos Santa Eulalia, Mexicano, Minero Chihuahuense y Banco de Chihuahua, Banco Internacional e Hipotecario, Banco Nacional Mexicano e Banco Mercantil Mexicano⁵ receberam autorização para operar.

Podemos afirmar que os vários bancos de emissão e desconto criados – privados, públicos ou mistos – foram tanto uma resposta à demanda por liquidez e à instabilidade do valor da moeda e do câmbio, como um imperativo para que a economia de mercado capitalista pudesse ser acelerada, por meio da imposição

3. A lei fixou a conversão das notas em ouro e permitiu a emissão de até duas vezes o fundo disponível.

4. Até 1925, a emissão de papel-moeda estava sob controle de bancos privados autorizados (Ross, 2003).

5. Os dois últimos se fundiram em 1884 e deram origem ao Banco Nacional Mexicano.

de moeda única e da convertibilidade ao padrão-ouro. Com a consolidação do sistema monetário, o Estado passou a exercer um papel centralizador sobre uma economia e território fragmentados, seja pelo controle seja pela regulação da emissão. O debate dentro do governo ocorreu em duas frentes: monopólio na emissão de papel-moeda ou emissão privada com regulação estatal, em uma frente, e desenvolvimento do sistema monetário à base de moedas cunhadas em metal (metalistas) ou papéis-moedas (papelistas), em outra (Marichal, 2002, p.54; Hurtado, 1984, p.51; Peláez, 1975, p.452).

Além de proprietário de bancos, o Estado também atuou na regulação da atividade bancária. No Chile, a lei de bancos foi promulgada em 1860 (Hurtado, 1984). Na Argentina, em 1881, a *Ley de Cuño* estabeleceu a moeda nacional e os alcances de moedas de ouro e prata. Seis anos mais tarde, a lei de garantia bancária permitiu que todos os bancos emitissem cédulas, desde que realizassem depósito em ouro nos cofres do Tesouro nacional (Lenz, 2001). No México, a lei de bancos, de 1884, dificultou a criação de novas instituições bancárias. Em 1889 e 1897, foram promulgadas novas leis sobre as instituições de crédito no país. Conforme visto anteriormente, a lei bancária no Brasil iniciou-se já em 1808, com a criação do Banco do Brasil, depois novas legislações foram aprovadas (nº 638 e nº 1.083).

Se, de um lado, houve a atuação estatal no desenvolvimento e expansão do sistema bancário, de outro lado, as atividades bancárias estiveram voltadas aos empréstimos de curto prazo, com o privilégio ao comércio (importação e exportação). Com exceção do Banco de Avío, a indústria não foi beneficiada diretamente pelos bancos (Guy & Seibert, 1982; Haber, 1991; Rougier, 1998). Logicamente, o sistema bancário, ao proporcionar a consolidação do sistema monetário e a convertibilidade, repercutiu indiretamente nas atividades industriais – previsibilidade no valor da moeda e facilidades de intercâmbio.

Outras leis foram aprovadas em cada um dos países, de acordo com as necessidades e desejos das forças dominantes. Na Argentina, houve a aprovação dos códigos de comércio (1862) e civil (1869), da *Inspección General de Sociedades* (1897) (Guy & Seibert, 1982). No Brasil, aprovaram-se as leis de terras em 1850 (tornou a terra uma mercadoria), de companhias de responsabilidade limitada (1860), de abolição da escravidão (1888) e de bancos (1888). A essas ações, do período imperial, são adicionadas aquelas do período republicano, que adotou uma política monetária liberal,⁶ transferiu recursos às províncias e municípios,

6. A crise do encilhamento tem origem na adoção dessas medidas. Com a crise e a relutância de empresários em comprar as empresas em dificuldades, o governo assumiu o controle da Companhia de Navegação Lloyd e do Banco do Brasil. Outra ação dos governos republicanos foi a

concedeu terras públicas às companhias de colonização, transferiu terras públicas e os direitos sobre o subsolo às províncias, etc.⁷

No Chile, aprovaram-se as leis de viabilidade (1835) – que permitia aos empresários a construção de caminhos e o direito de cobrança de pedágios – e de construção de pontes pela iniciativa privada e cobrança pelo seu uso (1847). Outras leis abrangeram Código Civil (1857), Código de Comércio (1867), Aduanas (1864) e Código de Mineração (1874). Os casos mais notáveis foram o apoio (bônus por tonelada de ferro, taxa de juros de 5% e doação de terreno) a um grupo de capitalistas franceses para que construíssem a siderúrgica Altos Hornos de Corral, o subsídio à produção de açúcar de beterraba e a criação das empresas estatais fornecedoras de material bélico *Fundición Nacional*⁸ (1866) e *Famae* (1890) (Hurtado, 1984, p.43). O Estado permitiu que investidores estrangeiros explorassem jazidas minerais (salitre, cobre) e assumiu o papel de intermediador dos interesses estrangeiros e de elites locais. Por iniciativa estatal, criaram-se a *Sofofa* (1883) e o *Ministerio de Industria y Obras* (1887) (Muñoz, 1977, p.13-4).

No México, a Constituição liberal de 1857 não logrou os efeitos desejados (pacificação, fortalecimento da burocracia e da fazenda pública, estímulo à imigração, favorecimento ao minifúndio, atração de capitais externos, etc.). A *Ley Lerdo* (*Ley de Desamortización de las Fincas Rústicas y Urbanas de las Corporaciones Civiles y Religiosas de México*), de 1856, permitiu que o Estado expropriasse as terras eclesiais, proibiu a compra de terras pela Igreja e tornou a terra uma mercadoria. Assim, 1/5 do território nacional foi vendido a baixos preços, sem atingir o objetivo de favorecer os pequenos proprietários; ao contrário, as terras ficaram ainda mais concentradas (Barbosa, 2010, p.30).

O governo mexicano, à época de Porfirio Díaz, “revogou a lei segundo a qual o subsolo era do Estado, favorecendo os donos de minas e novos investidores” (Barbosa, 2010, p.36), ou seja, abdicou do monopólio sobre direitos de exploração mineral (inclusive o petróleo) em favor da iniciativa privada e facilitou a outorga das jazidas. Além disso, concedeu maiores benefícios aos construtores de estradas de ferro (permitiu o avanço das ferrovias sobre terras *ejidales* em que os camponeses não conseguiam mostrar documento de posse), elaborou

tomada de empréstimos internacionais para a manutenção dos preços do café, a fim de assegurar as receitas de exportação e os ganhos dos cafeicultores.

7. Apesar do discurso liberal, os governos republicanos não lograram reduzir o tamanho do Estado herdado do império; ao contrário, muitas prerrogativas permaneceram na Constituição de 1891 (Topik, 1984).
8. Essa empresa teve relativo êxito e logo começou a diversificar suas operações. No entanto, foi fechada em 1874, por causa da pressão privada, temerosa da competição estatal (Palma, 1984, p.68).

e promulgou os códigos comercial (1884) e bancário (1897), aboliu as tarifas de mercadorias internas (*alcabadas*) em 1896, recuperou as casas de moeda e autorizou a criação de bancos estatais de emissão (Coatsworth, 1978, p.99).

Porfirio Díaz apresentou uma particularidade que, nas primeiras décadas do século XX, esteve presente nos governos de Ibáñez (Chile) e Vargas (Brasil). Em fins dos anos 1880, ele retirou os militares do governo (*caudillos* regionais) e trouxe para a sua administração uma geração mais jovem, de origem urbana, também chamada de “científicos mejicanos”. Com o lema de pouca política e muita administração, a burocracia tecnocrata do Estado passou a ser composta por uma classe média urbana, formada sobretudo por médicos, advogados e engenheiros (Barbosa, 2010, p.37-8; Silva, 1994). No fundo, tal política fazia parte da estratégia política de centralização do poder na figura de Porfirio Díaz.

Esse ordenamento jurídico presente nos países foi acompanhado por uma crescente participação estatal na infraestrutura material, com a concessão e a construção de linhas férreas, a fim de integrar o território, potencializar o mercado interno e diminuir os custos de reprodução do capital. Diante do aumento da urbanização, ocorreu uma maior participação social do Estado – investimentos na ampliação do ensino, na coleta e distribuição de água, no aumento do número de empregados públicos, etc. –, que resultou na ampliação do aparato estatal, na maior participação do poder público na economia (gastos, impostos) e no endividamento (interno e externo) para fazer frente às novas atribuições.

Até fins do século XIX, as principais fontes de receita dos governos eram as tarifas de importação. Houve, ainda, com a retomada das linhas de crédito internacionais, empréstimos intergovernamentais (dívida externa), geralmente vinculados à compra de bens de capital ou à contratação junto a bancos e intermediários de países como Inglaterra, França, etc. As tarifas de importação, portanto, embora possam ter apresentado algum impacto sobre a estrutura industrial, estavam intimamente ligadas à política fiscal dos governos. Em momentos de crise do comércio internacional, como aquela do final do século XIX, os países latino-americanos enfrentaram a crise da balança de pagamentos e a queda na arrecadação fiscal (pela diminuição das importações) por meio da elevação das tarifas aduaneiras.

Os sucessivos aumentos e reformulações das leis aduaneiras foram, assim, mais uma resposta a problemas fiscais do que uma decisão decorrente de pressões da burguesia industrial emergente. Na Argentina, por exemplo, a crise da balança de pagamentos dos anos 1890 e a depressão econômica levaram à elaboração de uma nova lei de aduana em 1891, que passou por outros aumentos de taxas nos anos 1894 e 1896. Em 1898, aprovou-se lei que priorizou a compra de armamento e munição militares produzidos localmente (Hora, 2000).

No Brasil, por causa das condições de mercado desfavoráveis e das necessidades fiscais do Tesouro, as taxas de importação subiram gradualmente, com a aprovação de lei, em 1887, que protegeu a indústria da competição estrangeira (Topik, 1984, p.461). Nos anos 1880, o movimento industrialista, a queda nos preços do café, as oscilações cambiais, etc. levaram o governo imperial a encarar a ideia de fomento à indústria, particularmente aquela ligada ao beneficiamento de recursos naturais, como ferro e carvão (Luz, 1975, p.165-6). Na tarifa de 1887 (conhecida como Tarifa Belisário), diminuiu-se a alíquota para bens inexistentes localmente (substâncias químicas) e elevaram-se as taxas sobre fios tintos (para proteger a indústria de fiação) e a proteção de certos produtos agropecuários (charque, arroz e milho), ou seja, as medidas adotadas foram tímidas (Luz, 1975, p.167).

Segundo Versiani & Suzigan (1990, p.7), “a fixação de tarifas de importação tinha na época, o propósito básico de fornecer receita ao governo”, mas “o exame dos dados revela que as tarifas tiveram, de fato, o efeito protecionista significativo, embora de forma não planejada e às vezes descontínua”. A política tarifária visou à maximização da arrecadação, para fazer frente aos custos de consolidação da independência. “Em geral, porém, consolidou-se a política de desgravar produtos alimentares de consumo popular (exceção feita aos vinhos) e insumos industriais, ao mesmo tempo em que se taxava pesadamente produtos manufaturados que o país produzia internamente” (Villela, 2005, p.60).⁹

Em fins do século XIX, durante a primeira década republicana, o Brasil conheceu uma situação de crise econômica e financeira que inviabilizou qualquer uso da política alfandegária protecionista. Em 1890, houve a instituição da quota-ouro – Decreto nº 391, que estabeleceu a quota de 20% sobre as importações, a fim de fazer frente à queda do câmbio e às suas oscilações. Além disso, recorreu-se à emissão de moeda para sanear a escassez de liquidez monetária. Ambas as políticas beneficiaram a indústria, pois a adoção da quota-ouro dificultou ainda mais a importação (combatida pela queda do câmbio) e a emissão monetária favoreceu a expansão dos negócios (Luz, 1975, p.171-3).

No ano de 1892, houve a elevação de 50% sobre os direitos de importação (exceto bacalhau, peixes secos, carnes de charque, feijão, milho, arroz e vinagre) e de 60% sobre vinho, bebidas alcoólicas, licores, além de produtos (e de seus artefatos) como algodão, lã, linho e seda. Em 1898, restabeleceu-se a quota-ouro de 10% (Lei nº 559) e, em 1899, elevou-se a alíquota para 15% (Lei nº 581), com a finalidade de elevar a taxa cambial. Além do benefício indireto (queda do

9. Villela (2005) estabelece uma análise pormenorizada das dez tarifas aprovadas durante o Império, a partir da Tarifa Alves Branco (Decreto nº 376), de 1844.

câmbio e adoção da quota-ouro), no ano de 1892, o Banco da República do Brasil passou a auxiliar as indústrias (créditos à taxa de 4%), maquinarias e matérias-primas tornaram-se isentas de impostos de importação, ocorreu o incremento das taxas de importação para produtos similares produzidos localmente – esse aumento culminou na promulgação de nova taxa de importação, mais protecionista, em 1896 (idem, p.178-83). Em 1895, empresas que se propusessem a explorar carvão de pedra desfrutariam da isenção de impostos sobre a importação de bens de capital (ibidem, p.194).

Entre 1850 e 1870, as receitas fiscais do governo chileno eram decorrentes dos impostos sobre a importação de mercadorias. Nos anos 1880, a cifra atingiu a taxa de 70%, porém, com a exploração do salitre, a arrecadação aduaneira passou a representar somente 30%. Com a imposição de taxas de exportação de salitre, a atividade de exportação assumiu uma maior preponderância nos recursos do governo (Muñoz, 1977, p.13). Em 1897, foi aprovada a Lei nº 980 sobre direitos alfandegários que, além da cobrar a taxa de 25% sobre bens de consumo, estabeleceu a alíquota de 35% para produtos têxteis e de 60% à importação de uma variedade de artigos de consumo e uso pessoal (manufaturas de pele, cartão ou papel e folha de flandres) (idem, p.39). O tributo chegou a ser mais protecionista que o proposto pela Sofofa, dez anos antes (Hurtado, 1984, p.43).

No México, aumentaram-se consideravelmente as tarifas de importação durante os anos 1880 e as principais empresas desfrutaram de concessões federais – isenções de impostos por um período de 7 a 30 anos (Haber, 1992). A política comercial “combinou a proteção de tarifas alfandegárias específicas compatíveis com a industrialização no setor de bens de consumo e a diminuição das tarifas *médias* que melhoravam o acesso dos fabricantes ao capital de baixo custo e a bens intermediários” (Moreno-Brid & Ros, 2004, p.44; grifo do autor). Para Topik & Zamudio (1990, p.118), “o imposto às importações era bastante alto para muitos bens que eram produzidos no México, mas foram concedidas isenções aos bens de capital e aos insumos necessários às fábricas”.

Em todos os casos, a preocupação com a manutenção das receitas fiscais decorreu do aumento do tamanho e das funções econômicas do Estado. Paralelamente ao ordenamento jurídico, procurou-se estabelecer uma infraestrutura material, com a concessão e a construção de linhas férreas. Quer dizer, ao mesmo tempo em que se impunha um sistema monetário, era necessário alargar e integrar o mercado interno. Seja na concessão, seja na construção de linhas (não desejadas pela iniciativa privada ou dificuldades de obtenção de capitais), o Estado internalizou os custos, via investimentos diretos e subsídios aos investimentos privados.

Regalsky & Salerno (2005, p.257) salientam que o crescimento da rede ferroviária estatal argentina pode ser dividido em duas etapas. Na primeira, houve uma expansão inicial das linhas estatais até 1886, quando eram controlados 1.900 quilômetros de linhas construídas e em construção. A partir de 1887, sob o governo de Juárez Celman, muitas linhas férreas foram liquidadas, vendidas ou alugadas. Em 1890, com a crise econômica, o governo contava com apenas 320 quilômetros de linhas férreas ou 2% do sistema nacional. A segunda fase se iniciou com a crise, quando obras terminadas ficaram a cargo estatal e linhas concedidas foram devolvidas. Já em 1900, 2.016 quilômetros estavam sob controle estatal (12,2%). No país, “a ferrovia se constituiu talvez no serviço público de maior transcendência, porque permitiu a expansão do setor agropecuário” (Ugalde, 1983, p.42).

No Brasil, apesar dos estímulos à iniciativa privada, o Estado desempenhou o papel de construtor, por causa da relutância dos capitalistas estrangeiros e locais de entrar na atividade ferroviária. Com exceção da Santos-Jundiaí, que transportava o café do interior de São Paulo ao porto de Santos, as demais linhas não eram lucrativas, o que levou o Estado a garantir os lucros e a conceder privilégios aos investidores. Em 1889, as companhias estatais, incluindo a Dom Pedro II, respondiam por 1/3 do sistema nacional. As ferrovias privadas e as públicas, juntas, consumiam 1/5 do orçamento estatal (Topik, 1984, p.460-1).¹⁰ Conforme salienta Singer (1974, p.567), “a rede ferroviária ligando as zonas produtoras aos portos passou a desempenhar um papel essencial na economia”.

Em 1851, o Estado chileno concedeu os direitos legais e fundos públicos à primeira linha férrea no norte do país e, até os anos 1870, concedeu e apoiou outras linhas; porém, com o lento desenvolvimento da malha ferroviária, o Estado embarcou num projeto de investimentos ambicioso que visou conectar todas as ferrovias (Soto, 2010, p.3). Em 1890, o país já contava com 2.700 quilômetros de ferrovias (Muñoz, 1977). Para Hurtado (1984, p.44), “o Estado entrou com uma ação reduzida e complementar para progressivamente se converter em empresário da rede sul e, eventualmente, da rede norte do país. O desenvolvimento das ferrovias privadas no Chile se concentrou sobretudo na área mineira”.

Os capitais estrangeiros foram importantes na instalação do sistema ferroviário mexicano. Em 1873, o país possuía apenas 572 quilômetros de ferrovias; dez anos depois, atingiu 5 mil quilômetros e, em 1893, 10 mil quilômetros. No começo do século XX, os dados indicavam uma malha de 16 mil quilômetros,

10. Sob os auspícios de um Estado menor, durante a República, houve duas tentativas (1891 e 1897) de venda da ferrovia Dom Pedro II. Houve, ainda no final do século, o fechamento de fundição de ferro.

sem contar os quase 8 mil quilômetros sob concessão estadual e municipal (Haber, 1992, p.10). Em finais do século, começaram-se a reduzir os subsídios e a impedir a construção de linhas redundantes e, ao mesmo tempo, fomentou-se a construção de ramais em regiões menos desenvolvidas. Seis linhas prioritárias receberam estímulos e nenhuma outra foi autorizada (Topik & Zamudio, 1990, p.111).

A expansão da malha ferroviária no México elevou os preços das terras indígenas e as companhias de terras (colonização) e estatais usurparam a maior parte dessas terras (Coatsworth, 1974). O decreto sobre *Colonización y Compañías Deslindadoras* e a *Ley sobre Ocupación y enajenación de Terrenos Baldíos*, de 1883 e 1884, respectivamente, permitiram que as companhias de colonização demarcassem as terras (federais e baldias) e obtivessem um percentual para colonização e, ao mesmo tempo, engendraram a expropriação das comunidades indígenas (sem o documento de posse) e a concentração da estrutura fundiária nas mãos dos *hacendados* ricos.¹¹

Nas últimas décadas do século XIX, o Estado desempenhou um papel imprescindível no desenvolvimento das relações de produção capitalistas, apesar do discurso liberal. As políticas de transporte, bancária, comercial, etc. acentuaram as relações econômicas e ampliaram o mercado (maior divisão social e territorial do trabalho). O desenvolvimento da economia de mercado e do capitalismo, portanto, foi acompanhado e potencializado pelo incremento da importância do Estado (como regulador e como produtor direto). Podemos, assim, dizer que foram as circunstâncias – fragmentação do território, dependência externa, crise da balança de pagamentos – e não as ideologias (*laissez-faire*) que levaram à maior participação estatal.

Ocorreu a fortuita convergência entre as lógicas de acumulação de capital e de poder, pois, ao mesmo tempo em que o Estado buscou consolidar suas fronteiras, integrar o território e centralizar o poder – processos essenciais para a consolidação do poder do Estado –, as relações capitalistas de produção foram impulsionadas e um mercado interno passou a ser engendrado, haja vista a maior divisão social e territorial do trabalho. Desnecessário dizer que essa casual convergência não esteve isenta de tensões, como os movimentos camponeses, a maior diferenciação de interesses dentro da classe burguesa (industriais, financeiros, comerciantes), os embates entre a aristocracia e a burguesia emergente, entre liberais e conservadores, etc.

11. Barbosa (2010, p.49) destaca que, “em 1821, 40% das terras para agricultura no centro e no sul pertenciam às aldeias comunais; em 1910, às vésperas da revolução, apenas 5%”.

Política econômica nas três primeiras décadas do século XX

Os primeiros anos do século XX foram marcados pela busca do equilíbrio fiscal na Argentina, um efeito da crise de 1890 (desequilíbrio fiscal, endividamento externo e queda nos preços e receitas das exportações) sobre a elite pampeana. A economia cresceu rapidamente até 1914, mas logo sentiu os efeitos do conflito mundial. Nos anos 1920, a economia retomou o crescimento num ritmo gradual, mas com base mais diversificada, dada a base industrial relativamente diversificada e escassamente integrada de frigoríficos, engenhos açucareiros, vinho, lácteos, biscoito e metalurgia (Schvarzer, 2012).

Apesar dos momentos de elevação dos gastos públicos destinados a fins militares em 1902 e 1909 (respectivamente, pelas tensões com Chile e Brasil), os aumentos da arrecadação tiveram como destino os ministérios da Fazenda (serviço da dívida e do crédito de curto prazo) e de Obras Públicas. Este se tornou relevante em função da terceira etapa de construção de ferrovias, marcada por dois ciclos de investimentos: de 1904 a 1914 e os anos 1920. Além das ferrovias, o aumento dos gastos decorreu da rescisão de contratos com empresas distribuidoras de água potável na província de Buenos Aires e dos investimentos em água e esgoto em outras províncias (Regalsky & Salerno, 2005).

Para administrar os ativos ferroviários e de saneamento, foram criadas a Administración General de Ferrocarriles del Estado (AGFE), em 1910, e a Obras Sanitarias de la Nación (OSN), em 1912. As duas empresas são os germes do Estado empresário na Argentina e se inserem num movimento de incessante crescimento no tamanho e nas funções desempenhadas pelo Estado (idem, p.271). Nos primeiros anos do século, o Estado criou várias empresas industriais e comerciais, entre elas: Mercado Nacional de Hacienda, em 1901, para concentrar o gado bovino e os porcos destinados ao consumo e à exportação; Fábrica de Insecticidas y Plaguicidas, no ano de 1912, para contribuir com as campanhas de sanidade animal; Dirección General de Explotación del Petróleo, órgão oficial dedicado à exploração de petróleo, em 1910, após as primeiras descobertas em 1907 (Ugalde, 1983, p.43).

A partir de 1913, o Estado tornou-se mais nacionalista e intervencionista (Sikkink & Wolfson, 1993). Sob o lema de terra e petróleo, com o apoio da classe média urbana e dos camponeses, Yrigoyen criou a Caja Nacional de Ahorro y Seguro (1914), para impulsionar a poupança popular, e o ente responsável pela exploração de petróleo foi transformado em Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), em 1922 (Ugalde, 1983). Além disso, reorganizou o Banco Hipotecario Nacional – para apoiar os pequenos agricultores –, promulgou leis de arrendamento favoráveis aos pequenos produtores rurais e expandiu a malha ferroviária

do país. Nos anos 1920, são estabelecidas as primeiras empresas militares, entre elas a Fábrica Militar de Aviones em Córdoba, em 1927 (Russo, 2010).¹²

Contudo, até fins dos anos 1920, sob o predomínio do modelo agroexportador, o Estado argentino centrou “sua ação no financiamento de curto prazo das empresas comerciais e agrícolas (e de algum setor agroindustrial estratégico e complementar ao esquema de extroversão econômica) por meio dos bancos oficiais” (Rougier, 1998, p.4). As grandes empresas diversificadas e filiais de multinacionais não foram afetadas pelos empréstimos de curto prazo, mas sim as pequenas e médias empresas (PME). Os bancos privados apoiaram o desenvolvimento da atividade industrial, com operações de crédito que terminavam com uma participação acionária (Rougier, 1998).

No Brasil, permaneceu a tendência de desvalorização cambial por causa das emissões de papel-moeda, da queda nos preços internacionais do café e da necessidade crescente de divisas para o pagamento da dívida externa. A desvalorização cambial favoreceu os industriais (sobretudo os que processavam matérias-primas) e os próprios cafeicultores, em detrimento do governo, principal comprador de divisas e dependente da entrada de importações como forma de arrecadação.¹³ Visando à valorização cambial, houve a redução do déficit público, o decreto de nova tarifa alfandegária em 1900 – elevou o percentual de cobrança em ouro (25%) e aumentou o imposto sobre importação – e o empréstimo externo para rescindir contrato de 50% das ferrovias concedidas (Villela & Suzigan, 1975, p.16).

A participação do Estado na economia brasileira foi mais intensa e a tomada de decisões mais centralizada que em qualquer outro momento. Esse aumento da importância estatal decorreu da expansão das empresas estatais (as companhias ferroviárias e de telégrafo, as principais linhas de navegação, os maiores bancos comerciais, hipotecários e de poupança) e do incremento do funcionalismo público.¹⁴ Além disso, o Estado passou a deter o monopólio na emissão de papel-moeda e um controle substancial sobre as trocas no mercado e sobre as

12. O Estado argentino interveio na economia por meio de organismos que tinham certa autonomia e prestavam serviços ou atividades produtivas que geravam recursos por si próprios e não iam ao Tesouro (Russo, 2010).

13. As crises interna (agricultura, seca, revoluções) e externa (guerra) coincidiram com momentos de expansão monetária, aumento de preços, desvalorização cambial e déficits orçamentários. Esses períodos foram seguidos por outros marcados por políticas de deflação e de contenção de despesas (Villela & Suzigan, 1975).

14. Os empregados na burocracia federal mais que dobraram durante a República Velha e o emprego nas companhias estatais avançou a uma taxa ainda maior (Topik, 1984, p.468).

taxas de juros e de hipotecas, graças à nacionalização do Banco do Brasil (1905) e às caixas econômicas (Topik, 1984).

Segundo Singer (1974, p.567), durante todo o Império, foram tomados 17 empréstimos externos e, nos 41 anos de República Velha, essa cifra chegou a 41. Entre 1893 e 1908, dos dez empréstimos contraídos, quatro destinaram-se a ferrovias e portos e um à sustentação dos preços do café.¹⁵ De 1908 a 1916, dos onze empréstimos contraídos, todos foram carreados a ferrovias, portos e navegação. Entre 1921 e 1927, dos seis empréstimos, três tiveram como destino as ferrovias e as obras contra seca e um a sustentação do café. Os empréstimos foram alocados, sobretudo, à aquisição das empresas ferroviárias privadas, que alegavam falta de lucro e impossibilidade de expansão e manutenção da rede.¹⁶ A atuação estatal foi uma resposta aos elevados custos para o erário público (garantias de lucros) e à necessidade, cada vez mais crescente, de controle das tarifas sobre os serviços de utilidade pública.

A atuação mais destacada do Estado no período esteve relacionada ao consenso que se formou sobre a intervenção no mercado produtor de café, a fim de manter o preço mínimo diante da safra excepcional de 1906-1907 (Delfim Neto, 2009). O ponto de partida foi a assinatura do Convênio de Taubaté, em 1906, entre os governos dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Junto com a política de preços mínimos, garantidas pelas compras estatais com divisas externas (empréstimos) e pagas mediante taxas *ad valorem* sobre as sacas que ultrapassem os limites impostos à exportação de três francos por sacos, decidiu-se pela criação da Caixa de Conversão (Lei nº 1.575, de 1906), que teve a função de emitir papel-moeda e garantir a estabilidade cambial.¹⁷ A Caixa de Conversão fixou o câmbio em 15 d. por mil réis, inferior à taxa de mercado (Luz, 1975).

O sucesso da primeira intervenção no mercado de café, entre 1906 e 1908, abriu o precedente para uma maior intervenção nos anos de 1917 e 1920 – por causa dos efeitos da Primeira Guerra – e nos anos de 1921 a 1924, quando os países desenvolvidos entraram em crise (queda dos preços e da liquidez mundial). Nas duas primeiras intervenções, Estado (governo federal e estado de São

15. Segundo Luz (1975, p.186), durante o governo de Rodrigues Alves (1902-1906), ocorreu um surto “material”, com a política de investimentos em infraestrutura e a atração de capitais externos.

16. No final dos anos 1920, o governo federal já controlava praticamente a metade do sistema ferroviário nacional.

17. A Caixa de Conversão foi usada para estabilizar o câmbio, para atender aos interesses dos setores urbanos (importadores e classe média) e cafeicultores (que perdiam com a valorização cambial). Com a crise iniciada pela guerra, em 1914, tornou-se impossível sustentar a estabilidade cambial e a Caixa de Conversão foi fechada.

Paulo) e iniciativa privada (bancos e comercializadores de café) agiram em parceria, ao passo que, na última, o Estado assumiu a responsabilidade de manter estável o preço do produto (Delfim Neto, 2009).

As consequências da guerra não se restringiram à queda do preço do café, senão também à escassez de combustíveis e alimentos essenciais, de modo a “tornar o governo cômico da necessidade de estimular certas indústrias básicas, particularmente a extração do carvão mineral e a siderurgia” (Luz, 1975, p.194). Assim, em 1918 (decretos nº 12.943 e nº 12.944), as empresas privadas receberam estímulos – créditos do Banco do Brasil – para explorar carvão de pedra e aproveitar o minério de ferro. Há registros de empresas beneficiadas apenas nos anos 1920 (The Anglo Iron and Steel Syndicate Limited, Usina Esperança, Cia. Siderúrgica Mineira, Cia. Eletro-Metalúrgica, Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, etc.). Após a guerra, as indústrias siderúrgica e carbonífera continuaram a ser beneficiadas com a isenção de impostos, a redução de fretes, os empréstimos, etc. (Luz, 1975, p.198-9) e houve, ainda, o apoio às indústrias de soda cáustica, de borracha e de cimento.

Os períodos de valorização ou estabilização cambial (1917-1920; 1924-1926) corresponderam ao aumento/manutenção dos níveis de investimento industrial, enquanto os de desvalorização (1921-1923; 1927-1929) se caracterizaram pela queda nos investimentos e pelo aumento da produção (Villela & Suzigan, 1975, p.65). Os empresários antecipavam a demanda nos momentos de câmbio favorável com investimentos em capital fixo e, nos momentos de desvalorização, aproveitavam o cenário adverso à importação para aumentar a produção de bens de consumo. As fases de expansão da demanda e de investimento são elementos complementares no processo de industrialização (Versiani & Villela, 1990, p.8). Assim, “a proteção mais efetiva dispensada à indústria brasileira continuava a residir na depressão cambial, principalmente” (Luz, 1975, p.202).

Com isso, a indústria conheceu um processo de expansão e diversificação. O papel do Estado passou por uma *transição* e, apesar do discurso liberal, adotou medidas de proteção para proteger o setor, que já representava (direta e indiretamente) 20% da arrecadação (Versiani & Villela, 1990, p.10-1). Assim, várias medidas (impostos de importação,¹⁸ empréstimos, lei de similares, etc.) foram adotadas, através de adendos nas leis orçamentárias, para indústrias de ferro e aço, mineração, artigos de seda, cimento, borracha, produtos químicos, papel e pasta de celulose, etc. (Suzigan, 2000). Desse modo, “o estímulo à indústria não era mais visto sob a ótica de medidas provisórias ou emergenciais, mas passava a

18. A partir do Decreto nº 5.650, de 1929, a indústria têxtil de algodão desfrutou da elevação de imposto à importação de produtos similares (Luz, 1975).

ser considerado como atividade normal do governo, requerendo normas formais específicas” (Versiani & Villela, 1990, p.11).

Apesar do aumento do número de bancos – Banco do Estado de São Paulo (1927), Banco do Estado do Rio Grande do Sul (1928) e Banco do Estado do Paraná (1928) – e da importância do Banco do Brasil, não havia instituições adequadas ao financiamento da atividade industrial. Os empréstimos de longo prazo do Banco do Brasil e dos bancos comerciais eram limitados aos garantidos por hipotecas, destinados geralmente a fazendeiros, e os próprios bancos estaduais que surgiram tinham a função de apoiar a atividade agrícola. Ou seja, na peleja de classes entre importadores e cafeicultores, de um lado, e industriais, de outro, não se havia logrado, ainda, uma política propriamente industrial.

O gasto fiscal do governo chileno nos setores sociais se expandiu a uma taxa de 6,2% entre 1900 e 1930, taxa bastante superior àquela de fins do século XIX. Nos anos 1920, essa taxa atingiu 10,3% (Muñoz, 1977, p.18). Porém, mais significativa foi a expansão da arrecadação fiscal, multiplicada por cinco entre 1900 e 1930, dada a sua evolução de 43 milhões a 228 milhões de pesos. O incremento na arrecadação fiscal, sem dúvida, resultou da maior participação do governo (via impostos) na exportação de produtos minerais, que representaram mais de 2/3 do orçamento (Pinto, 1985, p.11).

Segundo Santa María (1994, p.185), “começou a se manifestar uma crescente crítica quanto ao papel que as ideias liberal-parlamentárias haviam estabelecido ao Estado. As queixas foram direcionadas ao fato de este prescindir de atuar em muitos campos”. Por trás disso estava a ideia de que o regime parlamentar – composto por oligarquias tradicionais (agrícola) e modernas (comércio, mineração, transportes) – era ineficiente e deveria ser substituída por um governo forte com maiores poderes e maior manobra de atuação. Após a guerra, “a crise da ordem oligárquica alcançou sua fase final quando as principais bases financeiras do Estado desapareceram abruptamente como resultado do colapso da economia salitreira” (Silva, 1994, p.282).

Com o término da guerra, a queda na procura por salitre da indústria de explosivos, a demanda baixa da indústria de fertilizantes, a maior oferta de sulfato de amônia e a descoberta de salitre sintético foram um duro golpe na economia chilena e enfraqueceram a oligarquia (Palma, 1984). A ausência de um modelo de acumulação alternativo e a instabilidade política (variadas correntes políticas) abriram caminho à modernização do Estado e à predominância dos técnicos em detrimento dos políticos. Para Muñoz (1977, p.18), “ocorreu a quebra do sistema de dominação tradicional e a adoção de uma série de medidas visando à modernização da sociedade nacional”, como a nova Constituição, o fim do parlamentarismo, a separação entre Igreja e Estado, a ampliação do direito ao voto, etc.

Arturo Alessandri (1920-1925) realizou reformas administrativas e expandiu as instituições estatais, em busca de eficiência e excelência técnica. Mas foi com Carlos Ibáñez del Campo (1927-1931) que a valorização da *expertise* técnica tornou-se mais explícita, pois o ministro das Finanças, Pablo Ramírez, executou as reformas administrativas e recrutou a massa crítica de jovens engenheiros.¹⁹ Apesar das tensões políticas, “a administração de Ibáñez abriu a comporta para a ascensão, ao primeiro plano, da tecnocracia engenheira e administrativa, agora mais distante de seus laços oligárquicos e mais assentada nos estratos superiores da classe média” (Pinto, 1985, p.13).

Durante o regime parlamentarista, as leis aprovadas subsidiaram a produção de ácido sulfúrico (1902), de açúcar de beterraba (1906) e a atividade pesqueira (1907). Em 1916, a revisão geral das tarifas de importação resultou em um aumento de 50% a 80% sobre produtos manufaturados (Palma, 1984, p.67). Houve, ainda, a regulamentação dos conventos (1901) e a criação do Consejo Superior de Habitaciones Obreras (Lei nº 1.833). Isso “mostra uma preocupação extensa e generalizada pela solução dos problemas nacionais em distintos âmbitos da atividade econômica e social” (Hurtado, 1984, p.45). As leis sociais refletem a alteração no equilíbrio de poder, pois os grupos médios e trabalhadores urbanos desenvolveram seus instrumentos de expressão e participação política, por exemplo, a Federación Obrera de Chile (1909) e o Partido Obrero Socialista (1912) (Muñoz, 1977).

Sob o regime presidencialista, consolidou-se o sistema monetário, mediante a criação do Banco Central (capitais mistos) e da Superintendencia de Bancos e promulgação de lei bancária, todas em 1925 (Santa María, 1994). Em seguida, foram criados organismos públicos encarregados de promover as atividades produtivas: em 1925, Servicio de Minas del Estado (1925); em 1926, Caja de Crédito Agrícola; em 1927, Caja de Crédito Minero, Superintendencia del Salitre y Yodo, Ministerio de Fomento (reuniu os ministérios de Obras Públicas e Agricultura); em 1928, Caja de Crédito Carbonífero e Instituto de Crédito Industrial; em 1929, Caja de Crédito Prendario (Palma, 1984; Santa María, 1994).

Nos anos 1920, modificou-se a estrutura tarifária várias vezes e, ao final da década, os impostos de importação representavam quase 30% do orçamento. O Estado passou a atuar diretamente na produção, ao assumir o controle acionário da Compañía Electro-Siderúrgica e Industrial (Palma, 1984, p.67-9). Apesar da entrada em vigência somente em 1932, foram criadas leis de cunho social – Lei

19. Os engenheiros recrutados foram chamados à época de “Cabros de Pablo Ramires”. As leis nº 4.113 e nº 4.156 permitiram incorporar os engenheiros na administração pública (Santa María, 1983).

nº 4.053 (contratos de trabalho), Lei nº 4.054 (seguro obrigatório), Lei nº 4.057 (sindicatos industriais) e Lei nº 4.059 (benefícios para empregados particulares) – e o Ministerio de Salud y Seguridad Social (Muñoz, 1977, p.19).

No México, os primeiros anos do século constituem a terceira fase do governo de Porfirio Días (1897-1910), que “representou o início de uma política nacionalista e mais intervencionista, uma vez que o regime consolidou seu apoio interno e diversificou a dependência externa” (Topik & Zamudio, 1990, p.99). O Estado “passou a intervir mais diretamente nos assuntos trabalhistas, bem como nos recursos naturais e territoriais” (idem, p.107), mediante a repressão dos movimentos sindicais e a imposição de barreiras ao controle da terra e dos recursos do subsolo. O Estado ampliou sua supervisão da economia (bancos, terras, trabalho, importação e exportação) e incrementou sua atuação na produção de serviços de utilidade pública.²⁰

O Estado recuperou o controle sobre as terras públicas e impediu o seu controle por estrangeiros (1902), criou a Sociedad Agrícola (1903) – para difundir novas técnicas de produção agrícola – e aprovou uma lei de mineração (1908) com restrições à propriedade estrangeira. Para fomentar a agricultura, criaram-se a Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de Agricultura (fomento à irrigação), em 1907, e a Dirección General de Agricultura y Cámaras Agrícolas Nacionales – desenvolvimento da atividade agrícola (Topik & Zamudio, 1990). Essas instituições voltadas à agricultura apoiaram grandes propriedades produtoras para a exportação (café, cana-de-açúcar, *chicle*, sisal, baunilha) e o mercado interno (milho, arroz, *mezcal*) (Barbosa, 2010).

A atuação no sistema monetário envolveu a reforma monetária (1905), que aboliu o pagamento por escrito e em moeda estrangeira e os substituiu por pesos, proibiu a criação de novos bancos de emissão entre 1905-1909, diminuiu a capacidade de emissão de papel-moeda dos bancos e criou a Comisión de Cambios y Monedas (encarregada de estabilizar o câmbio). O Banco Nacional tornou-se o agente oficial do governo e a principal instituição de redesconto e emissão do país. Com a reforma, o controle estatal sobre os bancos tornou-se mais firme e centralizado.

Em 1910, o sistema bancário era formado por menos de 50 companhias, a maioria pouco capitalizada: “o governo mexicano estava mais preocupado em estabelecer uma fonte segura e estável de financiamento para si próprio do que

20. A maior parte das ferrovias passou ao controle estatal e as linhas privadas sofreram um estreito controle, dadas as débeis condições das empresas. As tarifas aduaneiras foram elevadas aos produtos que tinham similares locais e houve a isenção de impostos à importação de bens de capital e de produção necessárias às unidades industriais.

criar um grande número de instituições destinadas a canalizar crédito às manufaturas” (Haber, 1991, p.568). Desse modo, a capacidade dos industriais de mobilizar capital era restrita e o sistema bancário estava estabelecido para fornecer capitais de curto prazo, geralmente ligados às atividades agrícolas e de exportação.²¹ Diante do lento desenvolvimento de fontes impessoais de financiamento, os capitalistas industriais contaram com o apoio de redes étnicas (Haber, 1992, p.23).

A Revolução de 1910, que depôs Porfirio Díaz, foi uma “filha inesperada do projeto liberal do século XIX e não foi fruto da miséria e da estagnação, mas provocada pela desordem da expansão econômica e das transformações sociais e políticas decorrentes dessas mudanças” (Barbosa, 2010, p.62). No período armado da revolução (1910-1920), o cumprimento arbitrário e fraco dos contratos aumentou as incertezas sobre o ambiente regulatório de atuação dos agentes econômicos.²² Entre 1911-1913, foi criado o Departamento de Trabalho e se manteve a hostilidade aos trabalhadores. Em 1914, com a tomada da Cidade do México pelas forças da convenção (camponeses comandados por Emiliano Zapata e Francisco Villa), adotaram-se várias medidas – legislação sobre a reforma agrária, direitos à greve e à jornada de oito horas, fim das *tiendas de raya*.²³

Houve a adoção de medidas de menor duração – nacionalização do sistema bancário (1915-1917), diminuição das tarifas alfandegárias em 1917 (combate à inflação descontrolada com a diminuição dos custos de importação dos tecidos e roupas). A mudança de maior impacto foi a Constituição de 1917 – estabelecida pelos constitucionalistas (Carranza e Obregón) –, em que prevaleceu a vertente constitucionalista jacobina de maior intervenção do Estado na economia e de reformas sociais. A Constituição promulgou o direito à greve, à organização sindical, ao salário mínimo e à igualização da renda. O artigo 27 reverteu as reformas da terra e do subsolo do regime de Porfirio Díaz (Haber & Razo, 1998).

Nos anos 1920, a política de restabelecimento da posição comercial e do sistema monetário (*Ley General de Instituciones de Crédito*, em 1924) proibiu o controle estrangeiro de instituições financeiras, permitiu que os intermediários

21. O Estado deu preferência aos setores capitalistas mais avançados (capital financeiro nacional e internacional), entre os quais as famílias Molina, Terrazas y Madero, Scherer e Braniff (Topik & Zamudio, 1990, p.119).

22. Haber (1992) destaca que, embora não tenha ocorrido a destruição das instalações fabris e da burguesia industrial, as incertezas políticas geraram a queda nos investimentos, a desvalorização dos ativos, a fuga de capitais, etc.

23. A palavra “*raya*” foi empregada para descrever as contas assinadas (rabiscos) pelos camponeses analfabetos nos armazéns. O auge dessa prática ocorreu sob o governo de Porfirio Díaz (Barbosa, 2010, p.86).

financeiros atuassem como fornecedores de crédito e deu origem ao Banco de México (com funções de banco central). Este teve um papel importante na instituição de encaixes bancários e no carreamento de recursos às atividades prioritárias, como os investimentos em infraestrutura (rodovias e sistemas de irrigação). O desenvolvimento da atividade agrícola, principalmente das grandes propriedades, deu-se com a criação e o apoio do Banco Nacional de Crédito Agrícola, em 1926 (Bennett & Sharpe, 1979). Quanto ao fomento industrial, em 1926, PME com capital superior a cinco mil pesos ouro foram isentas, por três anos, de impostos (Tello, 2010).

Embora desde a independência os governos latino-americanos excluíssem a possibilidade de intervenção estatal na esfera produtiva, as próprias condições das formações socioespaciais (lutas internas, fragmentação territorial, mercado pequeno, capitalistas locais incapazes de arcar com grandes investimentos, falta de um sistema monetário, dependência do mercado mundial, etc.), levaram a uma crescente ingerência na economia, mediante a oferta de serviços básicos (saneamento, ferrovias), bancos públicos, controle da emissão de moeda, controle social dos trabalhadores, etc. Essas ações do Estado foram uma condição *sine qua non* para o desenvolvimento do capitalismo e o aprofundamento da economia de mercado.

O paradoxo da maior intervenção estatal e do discurso liberal pode, a nosso ver, ser analisado sob dois pontos de vista. Em primeiro lugar, pelas condições de atraso das economias latino-americanas *vis-à-vis* países centrais (europeus), que exigiram uma maior participação estatal e o desenvolvimento de aparato e ações institucionais sem precedentes históricos (Gerschenkron, 1962). Em segundo lugar, aliado ao atraso em relação às demais economias desenvolvidas à época (da Europa, principalmente), a dinâmica econômica interna dependente dos vetores externos (demanda por bens agropecuários e minerais), levou o Estado a intervir recorrentemente na economia para defender as atividades (classes sociais) ligadas à exportação e manter os pilares do *status quo* liberal (Topik, 1984).

Política econômica entre 1930 e fins da Segunda Guerra Mundial

Em fins dos anos 1920, a depressão econômica mundial trouxe à tona, para as economias latino-americanas, o problema da organização sob a forma de enclaves e da dependência dos impulsos externos (*desarrollo hacia afuera*). Entretanto, por causa do próprio desenvolvimento anterior das forças produtivas, a emergência de novas classes sociais e, logicamente, de novos interesses quanto

à política econômica tornou inviável a adoção da recorrente política de proteção do *statu quo* oligárquico, sendo necessárias acomodações ou condensações de forças (contraditórias, é verdade) entre classes e frações de classes.

A crise econômica mundial diminuiu o poder de compra das exportações argentinas em 40% e a economia primário-exportadora demonstrou sinais de impossibilidade de ajuste do modelo de desenvolvimento econômico. Nos primeiros anos da década, as restritivas políticas fiscal e monetária, somadas à queda de exportações (em volume e entradas de capitais), repercutiram negativamente sobre o PIB. O aumento dos juros foi um fator adicional que, junto com as políticas restritivas, impactou as atividades econômicas em situação devedora líquida (Ferrer, 2000, p.228-9).

Visando desvincular a oferta monetária e a demanda interna da crise de divisas, estabeleceu-se o controle cambial e aumentaram-se as tarifas de importação, medidas que estimularam a substituição de importações (SI). Em 1933, houve o lançamento de “um programa de obras públicas que, simultaneamente com o controle das importações, gerava uma importante demanda para os produtores locais”²⁴ (Schvarzer, 2012, p.10). Em produtos têxteis, as medidas protecionistas foram contraditórias porque, embora as importações fossem suspensas, a Inglaterra desfrutou de vantagens alfandegárias, porque os ingleses eram os principais compradores de carne do país (Ferrer, 2000).

Essa intervenção não se restringiu ao mercado cambial e à alfândega, senão também na promulgação de medidas regulatórias e compensatórias, pois se fundou, em 1933, a Junta Regulatoria de Granos (depois Junta Nacional de Granos), Junta Nacional de Carnes, Mercado Nacional de Papas. Em 1935, surgiu a Comisión Reguladora de la Producción y Comercialización de la Yerba Mate. As juntas e comissões reguladoras²⁵ controlaram os preços internos (mediante compras fixadas a preços mínimos pelo governo) e a venda de alguns produtos (grãos e carne) no mercado mundial (Ugalde, 1983, p.44-5).

Desde meados dos anos 1930, as políticas fiscal e monetária expansivas e a recuperação do poder de compra das exportações nos mercados internacionais (preços e volume) permitiram a recuperação da atividade econômica, mas não impactaram diretamente nos investimentos fixos, por causa da escassez de divisas. No período da Segunda Guerra Mundial, a economia esteve afetada por dois efeitos contraditórios: restrição das importações (e estímulos ao processo de

24. A indústria local de cimento, por exemplo, atingiu 97% do mercado em 1935, taxa superior aos 50% em 1930.

25. No fundo, elas desempenharam um papel de diminuição do impacto da crise mundial sobre os produtores rurais, ou seja, “a política econômica da década de 1930 tendeu a preservar a posição dos grupos econômicos dominantes da época” (Ferrer, 2000, p.230).

substituição de importações) e suspensão das importações de bens de capital indispensáveis à expansão da capacidade instalada (Ferrer, 2000, p.230-1).

A partir de meados de 1930, ocorreram mudanças importantes no sistema financeiro do país, com a criação do Banco Central de la República Argentina (BCRA), do Instituto de Movilizaciones e Inversiones Bancarias, a nova lei bancária e a reforma da lei orgânica dos bancos Nación e Banco Hipotecario Nacional. Coube ao BCRA o acúmulo de reservas – para moderar as consequências das flutuações das exportações e dos investimentos estrangeiros –, a oferta de crédito, a promoção da liquidez do sistema bancário, etc. (Rougier, 1998, p.5). Para atender a demanda do empresariado industrial, as leis orçamentárias permitiram a “liberação de direitos para a introdução de máquinas para a indústria têxtil, insumos químicos e *draw back* para a indústria de conservas, as plantas de montagem de automóveis e máquinas agrícolas e as fábricas de pneus” (Belini, 2010, p.62).

Segundo Belini (2010), em várias províncias (Jujuy, San Luis, Mendoza, Córdoba, Santa Fe, San Juan, etc.), aprovaram-se leis de fomento à indústria para impulsionar a diversificação da produção, o processamento de matérias-primas regionais e a geração de empregos. Os benefícios estavam baseados, principalmente, na isenção fiscal. Indústrias novas na província recebiam benefícios fiscais de 10 anos, as novas no país desfrutavam de 15 anos e as que não fossem novas, desconto fiscal de 50% e um período menor de concessão de subsídio. Poucos foram os casos de concessão de subsídios diretos (empréstimos a juros baixos e de médio prazo); geralmente, nesses casos, se estabeleceram algumas condições, tais como uso de matérias-primas locais, localização fora da área urbana, nacionalidade da mão de obra, arbitragem provincial sobre os conflitos capital-trabalho.

A indústria conheceu uma fase de expansão (sobretudo a utilização da capacidade ociosa) sem, contudo, contar com um mecanismo específico de financiamento a médio e longo prazos, dado o predomínio dos créditos de curto prazo às atividades comerciais, cujo tempo de rotação do capital era bem menor. Os empréstimos de longo prazo estavam destinados às atividades imobiliárias. Assim, “a indústria foi a mais prejudicada pela restrição financeira, sobretudo aqueles estabelecimentos que eram clientes dos bancos comerciais e que recorriam ao crédito renovável” (Rougier, 1998, p.5).

Entretanto, as maiores empresas emergentes à época foram menos impactadas. Segundo Rougier (1998, p.5), “as indústrias de maior envergadura mantiveram uma vantagem dentro do regime da Lei nº 12.156: os bancos estavam autorizados a investir parte de seus fundos em ações e obrigações das grandes empresas industriais listadas em bolsa”. A forma predominante de obtenção de

capitais por parte das companhias argentinas foi a associação entre capitalistas industriais locais e empresas estrangeiras, com a entrada destas na estrutura acionária das empresas pertencentes àqueles (Rougier, 1998).

Com o início da Segunda Guerra Mundial, tomaram força os movimentos de capitalistas industriais (sob o apoio da UIA) para a institucionalização de mecanismos de apoio creditício à indústria. Mas foi com o golpe militar, em 1943, que as políticas públicas para o setor industrial tomaram outro rumo e, de fato, se concretizou o processo de intervenção direta do Estado. O Decreto nº 6.825, de 1943, chamado de Sistema de Crédito Industrial, possibilitou a oferta de empréstimos aos industriais (principalmente por meio do Banco de la Nación) a taxas de juros baixas (5%) (Rougier, 1998).

Em 1944, foi criada a Secretaría de Industria y Comercio e a Lei nº 14.630²⁶ – estabeleceu as indústrias de interesse nacional (uso de matéria-prima nacional, produção destinada ao mercado interno, uso parcial ou total de insumos de importação, elaboração de bens de primeira necessidade ou imprescindíveis para a defesa nacional) e os mecanismos de proteção correspondentes (direitos alfandegários adicionais de fomento ou defesa, cotas de importação e subsídios diretos). A lei recebeu total respaldo da UIA e a censura das entidades de classe representativas dos agricultores e comerciantes (Belini, 2010, p.65-6).

O Sistema de Crédito Industrial e a Secretaría de Industria y Comercio foram os precursores e estabeleceram as bases para o Decreto nº 8.537, de 1944, que criou o Banco de Crédito Industrial, para dotar a economia de crédito de longo prazo, sobretudo a indústria. Os créditos seriam concedidos segundo a Lei nº 14.630, para atender a produção de bens de interesse nacional. Houve, assim, a convergência de interesses entre os militares e a UIA. Antes do golpe militar, os militares haviam logrado a criação da Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM) e da Flota Mercante del Estado, no ano de 1941.

A atuação do Estado não se restringiu tão somente à oferta de crédito. Até meados de 1940, muitas concessões estatais outorgadas a empresas estrangeiras expiraram e, em função do desinteresse pelas ferrovias e pelas telecomunicações, elas foram transferidas ao controle estatal. A Compañía de Gas de Buenos Aires estava entre as empresas nacionalizadas (Rougier, 2012). Além desses ativos, duas empresas estatais foram criadas: em 1942, iniciou as atividades a Corporación Argentina de la Tejeduría Doméstica e, no ano seguinte, a Fábricas Nacionales de Envases Textiles (Dandet) (Ugalde, 1983).

26. Alejandro Bunge, do grupo Bunge, teve um papel importante na criação da secretaria e da lei (Belini, 2006).

No entanto, a expansão produtiva estatal mais significativa ocorreu a partir da DGFM, sob os auspícios do autoabastecimento e da defesa nacional. A DGFM foi constituída a partir da Lei nº 12.709, com o propósito de desenvolver o abastecimento de material militar e de insumos estratégicos. Ela estava composta das fábricas: Fábrica Militar de Tolueno Sintético; Altos Hornos Zapla (aços planos e espaciais); Centro Forestal Pirané (carvão para a usina siderúrgica Altos Hornos Zapla); Fábrica Militar San Francisco (munição e armas); Fábrica Militar Fray Luis Beltrán (munição e vagões ferroviários); Fábrica Militar de Material de Comunicaciones y Equipo; Fábrica Militar de Vainas e Conductores Eléctricos (confiscada em 1944 de empresa alemã); Fábrica Militar Río Tercero (ácido nítrico e sulfúrico, nitrato de amônia e fertilizantes); Fábrica Militar Villa María; Fábrica Militar de Materiales Pirotécnicos (Forças Armadas e indústria petrolífera); Fábrica Militar de Ácido Sulfúrico; Establecimiento Azufrero Salta, entre outras. Em 1943, a DGFM participou da constituição acionária (minoritária) da Sociedad Mixta de Aceros Especiales (Same).

No Brasil, a depressão teve um impacto muito peculiar por causa da dependência externa do café, que, naquele momento, representava 70% das exportações e algo em torno de 10% do PIB. As exportações caíram sensivelmente, de US\$ 445 milhões para US\$ 180,6 milhões, entre 1929 e 1932. O preço por libra de café caiu de 22,5 centavos de dólar para apenas 8 centavos (Furtado, 2007). As quedas nas exportações, somadas aos envios de lucros de empresas privadas ao exterior e à pouca ou nula entrada de capitais externos, repercutiram sobre a balança de pagamentos, o que levou à adoção de políticas econômicas (entre elas, o controle das importações) que minorassem o problema (Baer, 1985).

A baixa dos preços do café e o fim do sistema de convertibilidade desvalorizaram a moeda, diminuindo as perdas dos cafeicultores; porém, permanecia o problema do excedente da produção invendável. O Estado assumiu a política de compra do café, via Conselho Nacional do Café, criado em 1931. Segundo Furtado (2007, p.268), “ao garantir os preços mínimos de compra, remuneradores para a grande maioria dos produtores, estava-se na realidade mantendo o nível de emprego na economia exportadora e, indiretamente, nos setores produtores ligados ao mercado interno”; “o valor do produto que se destruía era muito inferior ao montante da renda que se criava” (idem, p.271). E conclui: “praticou-se no Brasil, inconscientemente, uma política anticíclica de maior amplitude que a que se tenha sequer preconizado em qualquer dos países industrializados” (ibidem, p.272).

Antes da crise, para evitar o desequilíbrio externo, financiou-se a compra do excedente de café por meio de empréstimos externos. Com a situação externa desfavorável e o financiamento interno, era de se esperar um desequilíbrio da

conta externa, mas a intensa desvalorização cambial desviou a demanda para bens produzidos localmente. Assim, “a economia não somente havia encontrado estímulo dentro dela mesma para anular os efeitos depressivos vindos de fora e continuar crescendo, mas também havia conseguido fabricar parte dos materiais necessários à manutenção e à expansão de sua capacidade produtiva” (ibidem, p.280). A recuperação desde 1933, portanto, seria o resultado de fatores internos, não externos, e a expansão da atividade industrial não seria uma decisão consciente, mas o resultado das circunstâncias externas (Versiani & Suzigan, 1990).

Para Versiani & Suzigan (1990), a crise do setor externo alterou a política comercial do país e resultou em maior proteção à atividade industrial. Para eles, o principal instrumento de proteção foi a política cambial (desvalorização da taxa de câmbio e introdução de controles do câmbio, com escalas de prioridade à importação de produtos), ao passo que a tarifa aduaneira perdeu, paulatinamente, sua importância. Essas medidas, somadas às condições adversas ao café e à relativa rentabilidade alta da indústria (Furtado, 2007), impulsionaram a indústria de bens de consumo e intermediários (com capacidade ociosa) e a nascente indústria de bens de capital (muitas ainda oficinas de conserto).

Segundo Ianni (1971), a chegada de Vargas, com a revolução de 1930, ao poder é um marco de desenvolvimento do “Estado burguês”, de rompimento do Estado oligárquico e de novas relações entre o Estado e o sistema econômico. A crise econômica “produziu” uma consciência das condições concretas da economia nacional e das consequências da economia de enclave pelas classes emergentes – burguesia industrial, proletariado, classe média urbana. Então, “os setores burgueses mais fortes, apoiados na força militar e em aliança com setores da classe média, passaram a controlar o poder político e a opinar sobre as decisões de política econômica” (Ianni, 1964; 1971, p.21).

Com a nova condensação de forças dentro do Estado, as decisões de política econômica refletiram os novos interesses, nem sempre conciliáveis, e a necessidade de reformular ou criar novos órgãos e instituições para estudar, coordenar, proteger, disciplinar e reorientar a economia e as forças produtivas. Estava colocado como papel do Estado realizar estudos sistemáticos da economia. O primeiro estudo foi realizado, em 1930, por Otto Niemeyer, convidado pelo governo para estudar as formas de atuação que permitissem superar a depressão econômica. Mas as recomendações não foram levadas adiante, talvez pela crítica à dependência a um único produto de exportação (Baer, 1985, p.25).

No entanto, várias tentativas de planejamento econômico tiveram início: Conselho Nacional de Comércio Exterior, de 1944, para elaborar medidas de estímulo ao comércio exterior; Coordenação da Mobilização Econômica, de 1942, visando coordenar assuntos econômicos, financeiros e tecnológicos e orga-

nizatórios; Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, de 1944, para programar a política industrial e comercial do pós-guerra (Versiani & Suzigan, 1990, p.13). O Conselho Nacional de Comércio Exterior pode ser considerado o primeiro órgão de planejamento governamental porque, paulatinamente, ampliou suas atividades (com a experiência e o aperfeiçoamento da compreensão da problemática do país), realizou estudos e ofereceu diretrizes e projetos (soda cáustica, carvão, eletricidade, vidro plano, etc.) (Ianni, 1971, p.25-7).

A coleta e a sistematização de informações, os debates e as decisões foram levados a cabo por instituições, conselhos, departamentos, ministérios, etc., entre eles: Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio (1930), Instituto do Cacau da Bahia (1931), Ministério da Educação e Saúde Pública (1932), Departamento Nacional do Café e Instituto do Açúcar e do Alcool em 1933, Instituto Nacional de Estatística e Código de Águas em 1934, Conselho Brasileiro de Geografia e Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (Creai) em 1937, Conselho Nacional do Petróleo, Departamento Administrativo do Serviço Público (Dasp)²⁷ e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 1938, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) em 1942, Serviço Social da Indústria (Sesi) em 1943, Fundação Getúlio Vargas (FGV)²⁸ em 1944, Superintendência da Moeda e Crédito (Sumoc)²⁹ e Companhia Hidroelétrica do São Francisco (Chesf) em 1945, entre outros.

O IBGE e o Instituto Nacional de Estatística permitiram compreender tanto a estrutura econômica e social do país como a sua distribuição pelo território nacional. O Código de Águas estipulou as tarifas de energia, retirou a conversão dos valores de energia em ouro e papel-moeda (proteção contra as variações cambiais) e protegeu os industriais e os consumidores urbanos. Embora o Creai tivesse sido criado para ajudar a agricultura, ele desempenhou papel importante no financiamento de longo prazo à indústria, ao apoiar a compra de bens de capital e a instalação de indústrias básicas. Isso parece indicar mais uma “cons-

27. Para Geddes (1990), o Dasp representou um marco na reforma do serviço público porque, a partir dele, os critérios de seleção ocorreram sob a forma de concursos públicos. Ele cumpriu, ainda, o papel de controlar e melhorar os gastos do governo e apoiar na elaboração do orçamento. Mas a função mais importante foi o treinamento técnico e a socialização de normas e eficiência.

28. A fundação desempenhou um papel importante no treinamento de pessoal, na coleta de dados e na análise econômica. Sua constituição foi resultado da persuasão exercida pela *intelligentsia* (constituída de economistas e nacionalistas) sobre Getúlio (Leff, 1977, p.129-30).

29. A Sumoc foi criada a partir do Decreto-lei nº 7.293, com a finalidade de controlar o mercado monetário no país, isto é, exercer o papel de banco central, que era desempenhado, até o momento, pelo Banco do Brasil. A instituição foi extinta em 1965, quando surgiu o Banco Central do Brasil (Bacen).

ciência” do que propriamente políticas inconscientes. Por meio das autarquias, o Estado não só protegeu, senão também estimulou o crescimento de vários setores da indústria.³⁰

As políticas não se resumiram apenas ao estudo, às diretrizes e ao financiamento, pois abarcaram a incorporação de empresas sob a justificativa de segurança nacional, de fomento do transporte hidroviário e de incapacidade da iniciativa privada. Assim, foram nacionalizadas a maior empresa de marinha mercante (Lloyd) em 1930, as empresas Company of Porto Pará e The Amazon River Steam Navigation – unidas no Serviço de Navegação da Amazônia e Administração do Porto do Pará (Snaapp) em 1940 –, a Companhia Nacional de Navegação Costeira (pertencente à Cia. Lage e Irmãos) em 1942 e empresas privadas que atuavam na bacia do rio da Prata – integradas dentro da companhia Serviço de Navegação da Bacia do Prata (Baer, Kerstenetzky & Villela, 1973).

Sob os auspícios da segurança nacional e, em alguns casos, de incapacidade ou desinteresse da iniciativa privada, fundaram-se várias empresas estatais para atuar, sobretudo, na oferta de insumos básicos (Caixa de Texto 2). Entre as empresas, podem ser mencionadas Vale do Rio Doce (CVRD), Companhia Nacional de Álcalis, Fábrica Nacional de Motores (FNM) e Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Grande parte delas fora pensada nos relatórios e diretrizes do Conselho Nacional de Comércio Exterior. A própria missão Cooke já havia destacado a necessidade de uma indústria siderúrgica.

Quanto ao Chile, a depressão econômica teve dois impactos iniciais – queda da demanda e dos preços dos principais produtos de exportação (salitre e cobre respondiam por 75% das vendas) e fechamento do mercado internacional de capitais. Apesar das medidas de contenção dos gastos, o déficit orçamentário foi agravado por uma queda ainda maior das receitas (vinculadas aos impostos do comércio exterior e dos produtos minerais). Consequentemente, aumentou a pressão sobre “o Estado para que acentuasse suas políticas protetoras, o que gerou uma ascendente luta de interesses dentro do campo econômico por conta das complexidades que lhe são próprias” (Santa María, 1994, p.1.999).

30. Ianni (1971, p.46) destaca que, com a ditadura instaurada com o Estado Novo, sob a tutela de Getúlio Vargas, a Constituição do país foi outorgada com um viés mais intervencionista e nacionalista que aquela de 1934, pois deixou mais explícitas as possibilidades de atuação do Estado.

Caixa de Texto 2 – Principais empresas criadas no primeiro governo Vargas (1930-1945)

Vale do Rio Doce: criada em 1942, tem uma longa história. No começo do século XX, a britânica Itabira Iron Ore Co. possuía várias porções de terras em Itabira, Minas Gerais, e o controle da E. F. Vitória-Minas, em construção. O estadunidense Farquhar conseguiu dos britânicos da Itabira Iron Ore Co. um contrato que lhe garantia o controle da empresa, desde que arranjasse US\$ 82 milhões e a concessão estatal para explorar minério de ferro. A autorização dada pelo presidente Epitácio Pessoa desencadeou um movimento nacionalista encabeçado pelo governador de Minas, Arthur Bernardes, e a concessão definitiva se arrastou até 1927. Embora a crise financeira de 1930 tenha “secado” os recursos financeiros, Farquhar levou adiante a empresa. Com Getúlio Vargas, que promulga o novo Código de Mineração na Constituição de 1937, a exploração passa a depender de autorização prévia e há a proibição do controle estrangeiro. Em 1942, Getúlio nacionaliza a companhia de Farquhar e cria a Vale do Rio Doce (CVRD). Farquhar, junto com sócios brasileiros, fundou a Aços Especiais Itabira (Acesita), cuja usina foi inaugurada em 1949.

Companhia Nacional de Álcalis: foi criada em 1943, após sugestão do Conselho Nacional de Comércio Exterior e parecer do Estado-Maior do Exército e do Instituto do Sal. A decisão de constituir a empresa esteve baseada no receio de paralisação no fornecimento de soda cáustica (por causa da guerra) e dos impactos sobre as indústrias (química, vidro, celulose) dependentes de insumos (cloro e soda). Como nenhuma empresa nacional ou multinacional demonstrou interesse em realizar o investimento, o Estado se encarregou do projeto.

Fábrica Nacional de Motores: surgiu em 1943, por causa das incertezas geradas pela guerra. Sua função inicial era executar serviços de manutenção dos motores de aviões e, quando necessário, produzir as aeronaves necessárias. Com o tempo, passou a produzir, também, tratores, caminhões, automóveis e refrigeradores.

Companhia Siderúrgica Nacional: é o resultado de um longo processo que permitiu a tomada de consciência da economia de enclave, com jazidas de minério de ferro exploradas e ligadas ao porto pelo sistema ferroviário. Enquanto isso, o país continuava dependente da importação de aço e produtos derivados, como trilhos para as ferrovias, por exemplo. A depressão econômica reabriu o debate sobre a importância do sistema de transporte ferroviário e da indústria siderúrgica para a defesa nacional. Para tanto, foram criadas comissões (Comissão Nacional de Siderurgia, em 1930) e realizados estudos (Missão Cooke e diálogos com a United States Steel Corporation) visando instalar uma indústria siderúrgica integrada. Em 1941, o Decreto-Lei nº 3.002 constituiu a Companhia Siderúrgica Nacional, que contou com apoio financeiro do Export-Import Bank (Exim-Bank), no valor de U\$ 45 milhões, com a exigência de compra de máquinas e equipamentos estadunidenses.

Fonte: Ianni, 1971; Singer, 1977 e Baer, 1985.

Houve uma estabilidade relativa da atividade industrial graças à adoção de políticas de restrição às importações – elevação das tarifas alfandegárias (Decreto

nº 296),³¹ cotas de importação, controle cambial e desvalorização do peso (Martínez et al., 1989). Em 1932, fundou-se a Comisión de Control de Cambios (Lei nº 5.107) – que estabeleceu múltiplas faixas cambiais que discriminavam a atividade de mineração e as importações de bens de consumo e matérias-primas – e a Caja Autónoma de Amortización, responsável pelos serviços da dívida do país. O Banco Central protegeu as escassas reservas de divisas, com o seu monopólio na compra e venda de moeda estrangeira e a fixação do câmbio à atividade mineiradora (que, além do câmbio fixo e valorizado, pagou maiores impostos sobre os lucros). Em 1932, a instituição decretou o fim da paridade fixa e da conversão ao padrão-ouro.

Essas medidas foram complementadas com créditos concedidos pelas instituições criadas anteriormente às PME industriais (Muñoz, 1977, p.30). Entre as ações setoriais,³² a Junta de Exportación Agrícola, de 1930, regulou o abastecimento interno e apoiou as exportações; a Lei de Floresta, de 1931, isentou de impostos por 30 anos a atividade;³³ os institutos de Fomento Minero e Industrial, de 1934, nas províncias de Antofagasta e Taparacá, atenuaram os impactos da crise nas vendas do salitre; a Lei nº 5.314 isentou de impostos as construções civis³⁴ que se iniciassem em 1933 e fossem concluídas até 1935; a Lei nº 5.746, de 1935, facilitou o uso dos recursos dos fundos sociais dos empregados privados na construção de moradias (Santa María, 1994, p.190).

A partir de 1933, a atividade econômica iniciou uma recuperação graças à melhora do cenário externo e às políticas adotadas por Ibáñez (1927-1931) e Alessandri (1932-1938). Em 1935, o número de pessoas à procura de emprego baixou, a indústria apresentou um crescimento de 40% e as entradas fiscais se recuperaram. Para Pinto (1985, p.17), “o financiamento público, por seu lado, se robusteceu ao calor da reativação produtiva, incorporando novas fontes de receitas, como os impostos provenientes do sistema de câmbio diferente”. Ou seja, “a incidência, as modificações e, em última instância, o reforço do aparato do Estado foram resultado de um período de manifesta recuperação e crescimento do setor industrial” (Pinto, 1985, p.20).

31. Nos anos seguintes, novas leis alfandegárias foram promulgadas – Lei nº 5.114, de 1932, e as leis nº 5.142 e nº 5.298, ambas de 1933 –, com um conteúdo bastante protecionista (Santa María, 1994).

32. Em 1934, sob pressão da Confederación de la Producción y el Comercio, criou-se El Consejo Nacional, órgão que não deu respostas adequadas às exigências do país (Martínez, 1989).

33. Clapp (1995) salienta que, após a depressão, o governo apoiou a diversificação das exportações. Com o estímulo aos agricultores e reflorestadores, houve um significativo aumento das florestas, entre 1935 e 1945.

34. Simultaneamente, iniciou-se um programa de construção de obras públicas (estradas, escolas, etc.).

Independentemente das diferenças ideológicas, entre 1927 e 1939, Ibáñez e Alessandri mostraram uma clara disposição pela separação da administração pública do jogo político (Silva, 1994). Sem os institutos criados por Ibáñez não teria sido possível a expansão do papel do Estado no desenvolvimento econômico. Com Pedro Aguirre Cerda (1938-1941), “o processo de industrialização recebeu um impulso decisivo e sistemático do Estado” (Silva, 1994, p.286). O Estado com um corte empresarial foi um consenso entre as forças de coalizão (centro e esquerda), por causa da fraqueza da classe industrial chilena (idem, 1994). Esse processo de crescente intervenção governamental culminou com a criação, em 1939, da Corporación de Fomento de la Producción (Corfo).

Existe um consenso de que a Corfo foi criada por causa do terremoto de 1939 e da necessidade de uma rápida intervenção estatal. Outro consenso é que o banco representou um projeto de intervenção que vinha sendo delineado desde meados dos anos 1920 (Santa María, 1993; Pinto, 1985; Silva, 1994; Muñoz, 1977). Porém, existem autores que chamam a atenção para o massacre da sede do Seguro Obrero, em 1938, e o apoio decisivo do grupo de estudantes nazifascistas à coalizão da frente popular (Muñoz, 1977, p.20), enquanto outros salientam a importância que os engenheiros haviam adquirido na administração pública e na proposição de projetos de desenvolvimento ao país, tais como energia e proteção da atividade industrial (Santa María, 1983; 1994; Silva, 1994).

O projeto de lei Reconstrucción y Auxilio, Fomento de la Producción y Habitación para Obreros foi aprovado pelo Congresso (Lei nº 6.334) em 1939 e deu origem à Corfo. O Estado já havia fundado várias instituições para atender a demanda empresarial, sobretudo para minorar a deficiência do mercado de capitais e os impactos da crise econômica internacional. Entretanto, a Corfo surgiu com o propósito de elaborar um plano geral de fomento à produção, melhorar a vida da população e aproveitar as riquezas naturais do país. Dada a ausência de informação e dados (técnicos, estatísticos e econômicos), a Corfo estabeleceu planos de ação imediatos, voltados ao apoio à industrialização e incentivo às exportações, à geração de energia, à exploração e beneficiamento mineral.

Em energia, até fins de 1943, a Corfo havia começado a construção das usinas Sauzal (capacidade de 76 mil kW), Central Generadora Abanico (projetada com capacidade de 40 mil kW), Central Hidroeléctrica Pilmaiquén (9 mil kW) e apoiou a criação de três empresas de distribuição nas áreas urbanas de Tocopilla, Copiapó e Ovalle. No segmento de combustíveis, o Departamento de Energia y Combustibles da Corfo promoveu estudos e sondagens, que contaram com o apoio da Caja de Crédito Minero e o Departamento de Minas y Petróleo. Com isso, aumentou a extração de carvão nas minas de Victoria de Lebu, Colico Sur e Pilpico e, no ano de 1945, logrou a primeira exploração

de poço de petróleo bem-sucedida na ilha de Tierra del Fuego – jazida Manantiales. O banco fomentou, ainda, a indústria, a agricultura, a mineração, etc. (Tabela 3).

Tabela 3 – Detalhamento dos investimentos da Corfo até 1945

<i>Empresa</i>	<i>Tipo de investimento</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Ramo de atividade</i>
<i>Indústria</i>			
Laboratorio Chile S. A.	Expansão	Apoio creditício	Química e derivados
Instituto Bacteriológico de Chile S. A.	Novo	Parceria com o Instituto Bacteriológico e Caja de Seguro Obrero Obligatorio	Química e derivados
Farmo-Química del Pacífico S. A.	Novo	Parceria com Droguería del Pacífico	Química e derivados
Química Bayer	Aquisição	Entrada como produtor	Química e derivados
Merk Química Chilena	Aquisição	Entrada como produtor	
Sociedad Industrial de Colorantes S. A.	Novo	Parceria com Instituto Médico Sanitas	
Sociedad Técnica Harseim y Cia. Ltda.	–	Apoio creditício	Explosivos
Sociedad Anónima Maderera del Sur	Novo	Parceria com Caja de Colonización Agrícola	Florestal e serrarias
Electromat	Novo	39,5% do capital	Elétrica
Sociedad Anónima Radios de Chile	–	Formada sobre a base da R. C. A.	Elétrica
Hilanderías Rudloff	–	Apoio creditício	Têxtil
Sociedad Lavadora de Lanás	–	Apoio creditício	Têxtil
Talleres Minerva	–	Apoio creditício	Têxtil
Sociedad Sericícola Ltda.	–	Apoio creditício	Têxtil
Hilandería de Lino La Unión	–	Apoio creditício	Têxtil
Said e Hijos	Novo	Parceria	Têxtil
Compañía Pesquera Arauco	Novo	Parceria com o Instituto de Fomento Minero e Industrial de Taparacá	Alimentos (pesca)
Sociedad Chilena Industrial de Pesca	Novo	Parceria com o Instituto de Fomento Minero e Industrial de Taparacá	Alimentos (pesca)

(continua)

(continuação)

<i>Empresa</i>	<i>Tipo de investimento</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Ramo de atividade</i>
Industria Nacional de Neumáticos S. A.	Novo	55% da empresa.	Pneus
Sociedad Cerámica Castro Olivera	Expansão	Apoio creditício	Gesso e caulim
Fábrica Nacional de Loza S. A.	Expansão	Apoio creditício	Gesso e caulim
Sociedad Cerámica El Carrascal	Expansão	Apoio creditício	Gesso e caulim
Manufaturas de Cobre S. A. (Madeco)	Novo	Parceria com Mademsa	Fios de cobre
Industrias Metalúrgicas Mecánicas Reunidas S. A. (Immar)	Fusão	Apoio à união de quatro empresas	Metalurgia
Sociedad Astillero y Maestranza Valdivia	Novo	Parceria com Astilleros Behreos	Estaleiro
Compañía Electro-Siderúrgica de Valdivia e outras de menor tamanho	–	Assistência financeira e técnica	Siderurgia
Compañía de Acero del Pacífico S. A.	Novo	Parceria com acionistas privados	Siderurgia
<i>Agricultura</i>			
Sociedad Frutera Peumo	–	Aporte de ações (subscrição)	Frutas
Sociedad Agrícola y Ganadera Rucamanqui	Novo	Parceria com Caja de Crédito Hipotecario, Banco de Chile e dois acionistas privados	Seleção genética de cereais
Fundición y Maestranza El Volcán	Expansão	Apoio creditício	Colheitadeiras
<i>Mineração</i>			
Sociedad Chilena de Fertilizantes	Novo	Parceria com o Instituto de Economía Agrícola	Fertilizantes
Sociedad Galerías de Polpaico Ltda.	Novo	Apoio creditício	Cal
Sociedad Bórax de Chile	Novo	Parceria com acionistas privados	
<i>Comércio exterior e distribuição</i>			
Sociedad Anónima Comercio Exterior	Novo	Parceria com Banco de Chile, Caja de Crédito Hipotecario, Instituto de Economía Agrícola	Comércio exterior
Compañía Sudamericana de Vapores	Novo	Parceria com acionistas privados	Transporte marítimo

(continua)

(continuação)

<i>Empresa</i>	<i>Tipo de investimento</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Ramo de atividade</i>
Vinos de Chile S. A. (Vinex)	Novo	Parceria com o Instituto de Economía Agrícola	Exportação
Sociedad Exportadora de Maderas de Chile	Novo	Parceria com empresários do ramo	Exportação
Instituto de Fomento Minero e Industrial de Taparacá	Novo	Apoio crediticio na construção de frigorifico de armazenagem	Distribuição
Sociedad Abastecedora de la Minería	Novo	Parceria com Caja de Crédito Minero e Sociedad Nacional de Minería	Oferta de insumos à mineração
<i>Turismo, moradia e educação</i>			
Constructora y Explotadora de Hoteles de Turismo S. A.	–	Participação acionária	Hotelaria
Hotelera Riñihue Ltda.	–	Participação acionária	Hotelaria
Hotelera Panguipuli	–	Participação acionária	Hotelaria
Fundación Pedro Aguirre Cerda	Novo	–	Educação

Fonte: Martínez et al., 1989, cap.2. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Os planos de ação e as ações da Corfo contemplaram os ramos de metalurgia, química e derivados, madeira e produtos florestais, eletricidade, têxteis e alimentos, principalmente. Houve, ainda, o investimento em irrigação, emprego de fertilizantes, melhoria das sementes, programas de forragem, viveiros agrícolas, etc. Até 1983, a instituição investiu US\$ 488.440.868, distribuídos da seguinte maneira: energia e combustíveis (34,2%), indústria (25,3%), agricultura (15,4%), comércio e transporte (13,1%) e mineração (12%). Os recursos foram provenientes de contribuições públicas (previstas nos artigos 37, 38 e 39 da Lei nº 6.640), de entradas próprias com o retorno dos investimentos e de créditos disponibilizados pelo Exim-Bank (Martínez et al., 1989, p.109-11).

As companhias de maior transcendência foram a Empresa Nacional de Electricidad S. A. (Endesa) e a Compañía de Acero del Pacífico S. A. (CAP), criadas em 1943 (Caixa de Texto 3). As duas empresas receberam a maior parte dos recursos e desempenharam importantes efeitos dinamizadores sobre as demais atividades econômicas.

Caixa de Texto 3 – A fundação das empresas Endesa e CAP

Endesa: foi constituída em 1943 como uma empresa de responsabilidade limitada encarregada de executar o Plano de Eletrificação do país, isto é, planejar, estudar, construir e explorar os sistemas elétricos. Com o Decreto nº 97, promulgado pelo Ministério da Fazenda em 1944, a Endesa recebeu autorização para atuar na geração e distribuição de energia e recebeu os ativos pertencentes à Corfo. Nos anos 1940, a empresa voltou-se à execução da primeira etapa de eletrificação, que consistia na construção de centrais geradoras (Pilmaiquen, Abanico e Sauzal). O escritório de importação da Corfo fundado em Nova York, Estados Unidos, apoiou com o fornecimento de equipamentos necessários à construção das centrais hidrelétricas. No começo dos anos 1950, com o término de algumas obras, a potência instalada de energia aumentou 1,6 vez (de 183.500 kW a 554.400 kW), com o setor privado responsável somente por 20% desse incremento.

CAP: teve início em 1943, após sessão da Corfo sobre o plano siderúrgico. Entre 1944 e 1945, deu-se início às obras de construção da usina em Huachipato, local com oferta adequada de energia elétrica, água, mão de obra, terreno plano, etc. A proposta da usina foi submetida pela Corfo ao Exim-Bank, que assegurou o empréstimo de US\$ 28 milhões. O Banco Central de Chile garantiu empréstimo de US\$ 10 milhões e o restante, US\$ 15 milhões, foi subscrito por investidores privados (53,4%), pela Corfo (33,3%) e pela Caja de Amortización (13,3%). O Exim-Bank impôs a condição de que a empresa americana Koppers Company Inc. supervisionasse e operasse a construção da planta industrial (White & Chilcote, 1961). Em 1950, a siderúrgica entrou em funcionamento e, no ano seguinte, multiplicou por 8,5 vezes a produção de aço com relação ao ano de 1939. A empresa diversificou a oferta de produtos (lingotes, laminados, etc.) e atraiu a instalação de novos investimentos (cabos, estruturas metálicas, carburo, cimento, refino de zinco e estanho, etc.)

Fonte: Martínez et al., 1989.

No México, dada a importância do “enclave” mineiro-exportador (responsável por $\frac{3}{4}$ das exportações), a depressão econômica repercutiu na queda das vendas externas e na deterioração dos termos de intercâmbio (Villarreal, 1997). As receitas tributárias caíram $\frac{1}{3}$ (40% provinham do comércio), o PIB *per capita* diminuiu 20%, sem contar o incremento do desemprego e a queda do PIB (6,8%) (Tello, 2010). A depressão econômica mundial colocou dois problemas principais ao Estado: o desequilíbrio externo (redução das exportações e da capacidade de importar, queda das importações, queda do superávit comercial, escassez de divisas) e o desequilíbrio interno (estancamento ou queda da produção industrial, desemprego em centros urbanos e industriais).

Entre as políticas econômicas adotadas, destacaram-se: redução do gasto público, que, *pari passu*, diminuiu a demanda e os níveis de emprego; flexibilização monetária; aumento da tarifa aduaneira, em 1930, ao redor de 25% em

termos *ad valorem* (têxteis, bens de luxo, alimentos);³⁵ flutuação do câmbio (Tello, 2010). Para Villarreal (1997, p.44), a grande depressão e a política comercial e cambial tiveram pouco impacto na SI, por quatro razões: i) diminuição da demanda efetiva causada pela queda nas exportações; ii) aumento dos preços relativos com a desvalorização cambial; iii) possibilidades limitadas de aumentar a demanda efetiva e reativar a economia por meio do aumento dos gastos públicos; iv) a política monetária tampouco parece haver sido expansionista.

Em 1933, criou-se o Consejo Nacional de Economía³⁶ (para realizar estudos e planejar as ações do Estado), mas ele nem foi instrumentalizado. Outras medidas importantes incluíram as modificações na legislação sobre crédito e banco (Ley de Instituciones de Crédito), mediante a introdução de medidas que obrigavam o investimento de capitais e depósitos públicos, detidos pelos bancos, em valores do país (para impedir a fuga de capitais e o aumento dos juros). Em 1932, a lei constitutiva do Banco de México foi alterada, com a retirada de suas funções de banco comercial e a atribuição da função de banco central.

A partir de 1933, houve uma recuperação econômica, em função da política econômica expansiva e da lenta recuperação da economia mundial. Com Cárdenas (1934-1940), o gasto estatal aumentou quase 1,5 vez, numa velocidade maior que a arrecadação fiscal. A economia voltou a crescer graças “a uma política fiscal e monetária expansionista e, em menor grau, a uma política comercial protecionista” (Villarreal, 1997, p.49). O aumento dos gastos públicos refletiu a base (camponeses, trabalhadores, militares e classe média urbana) do Partido de la Revolución Mexicana (PRM) e o plano sexenal, cujo objetivo era realizar a reforma agrária, promover as PME e diminuir a dependência do exterior.

Cerca de 20 milhões de hectares foram distribuídos aos camponeses e aumentaram-se as obras de irrigação (120 mil hectares)³⁷ e de construção de estradas (de 4.260 km para 9.929 km). Conseqüentemente, os gastos destinados ao desenvolvimento econômico e social foram maiores que os carregados à administração e à defesa. O resultado de grande transcendência dessa política foi o aumento da produção agrícola destinada aos mercados local – milho, feijão, trigo – e internacional – açúcar, algodão, café (Tello, 2010).

35. Entre 1930 e 1934, as tarifas foram as seguintes: produtos têxteis (63% *ad valorem*), alimentos (56%), químicos (24%) e manufaturados de luxo (38%) (Villarreal, 1997, p.38). No entanto, especificamente no caso de maquinaria e equipamentos, a Regla XIV, estabelecida em 1930, permitiu a importação desses produtos para impulsionar a industrialização (Tello, 2010, p.322).

36. Seu antecessor, Consejo Nacional Económico, foi criado em 1928, no governo de Calles.

37. Se, em 1930, os *ejidos* respondiam por cerca de 13% da terra cultivada e 13% da superfície irrigada, em 1940, atingiram as taxas de 47% e 57%, respectivamente.

A burguesia industrial foi beneficiada com as revisões da tarifa alfandegária. Em 1937, os impostos sofreram uma revisão para cima e permitiram um aumento de 40% na arrecadação. No ano seguinte, novos aumentos variaram de 25% a 400%. A primeira elevação esteve vinculada às necessidades fiscais e a segunda, apresentou um caráter protecionista, por causa da queda dos preços no cenário internacional e da competição acirrada com os produtores locais. No âmbito externo, adotou-se um imposto *ad valorem* de 12% sobre certos produtos de exportação (Villarreal, 1997, p.50-3). Como o controle da principal atividade de exportação – mineração – estava nas mãos de empresas estrangeiras, o imposto sobre exportação parece indicar que a burguesia industrial local não foi atingida.

Embora não tivesse tal finalidade, a expropriação das empresas petrolíferas (sob controle de companhias estadunidenses e inglesas), em 1938, apoiou indiretamente os industriais. Com o rompimento do acordo de compra de excedente de prata mexicana – via Banco de México – pelos Estados Unidos, tornou-se impossível cobrir o déficit comercial com os Estados Unidos e o Banco de México decretou o fim da convertibilidade do peso e permitiu a flutuação da moeda (idem, 1997). A desvalorização do peso se constituiu num incremento da proteção da atividade industrial *tout court*.

Para Tello (2010, p.323-5), o aumento do gasto público não resultou na elevação da tributação sobre os empresários, ao contrário, foram outorgadas medidas de apoio à instalação de novas indústrias. Em 1939, isentou-se do pagamento de impostos (importação, exportação, renda, lucros, dividendos, etc.) por um prazo de cinco anos as atividades industriais que fossem totalmente novas. Desse modo, seja pela adoção de medidas de apoio alfandegário, seja pela desvalorização do câmbio, seja pela oferta de incentivos fiscais, a indústria manufatureira recebeu o impulso para a SI.

A fim de garantir a oferta de produtos de primeira necessidade e estabilizar os preços, foram constituídas as seguintes empresas: Almacenes Nacionales de Depósito (Andsa), em 1936, Compañía Nacional Exportadora e Importadora Mexicana (Ceimsa),³⁸ em 1937, e Productora e Importadora de Papel (Pipsa), em 1940. Essas três empresas estatais tinham como finalidade, respectivamente, administrar os silos para a produção agrícola (armazenagem), regular o mercado de produtos agrícolas e gerir o abastecimento de insumos à indústria gráfica e aos meios de comunicação.

38. Posteriormente, passou a ser denominada de Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). Sobre o papel da Conasupo e o seu desmantelamento (nos anos 1990), ver Yúnez-Naude, 2003.

As medidas de nacionalização das ferrovias (1937), criação de empresa de energia (1937) e expropriação das empresas petrolíferas (1938)³⁹ fomentaram o desenvolvimento das forças produtivas, pois garantiram o investimento na expansão da malha ferroviária (principal meio de transporte de mercadorias), a geração de energia (as empresas de origem inglesa, canadenses e estadunidenses não haviam investido) e a maior oferta de petróleo e derivados. A Ferrocarriles Nacionales de México administrou os ativos ferroviários, a Comisión Federal de Electricidad (CFE) organizou e dirigiu o sistema nacional de geração de energia elétrica e as 16 empresas petrolíferas nacionalizadas originaram a principal empresa do país, Petróleos Mexicanos (Pemex).

Foram notáveis, também, as ações no sistema financeiro. O fortalecimento do sistema financeiro foi muito importante porque havia uma concentração bancária e a ausência de mecanismos de crédito de apoio ao desenvolvimento da atividade industrial. Foram criados o Banco Nacional Urbano y de Obras Públicas, em 1933, a Nacional Financiera (Nafinsa), em 1934, o Banco Nacional de Crédito Ejidal, em 1935, o Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial (depois passou a ser denominado Banco Nacional de Fomento Cooperativo), em 1937, e o Banco Nacional de Comércio Exterior, em 1939.

A Nafinsa desempenhou o papel de banco de fomento apenas nos anos 1940, após mudanças na sua lei orgânica. Seu estatuto inicial salientava a consolidação do mercado de capitais, a promoção do investimento privado, a venda das terras sob controle do Estado, a intermediação financeira (títulos da dívida) para investidores (López, 2009). Nos anos 1930, seu papel foi “o de liquidar os ativos imobiliários e territoriais do Estado e de utilizar o produto de sua venda para apoiar o setor agrícola” (Arès, 2007, p.208). A lei agrícola de 1935 retirou a maior parte do capital destinado à Nafinsa e o redirecionou ao Banco Nacional de Crédito Agrícola, de modo que sua atuação se restringiu a agir como intermediário financeiro do governo e promotor do mercado de capitais.

A ampla reforma agrária e a maior parte dos créditos destinados aos camponeses via Banco Nacional de Crédito Agrícola demonstram a prioridade dada ao desenvolvimento agrícola (a indústria foi secundária, apesar de tudo) e a busca pelo rompimento da economia de enclave e instauração de um projeto nacionalista (Villarreal, 1997, p.56-7). Essas medidas (distribuição de terras, bancos de fomento, produção de insumos básicos, etc.) assentaram as bases para a SI e a rápida industrialização nos anos 1940. Quer dizer, as políticas adotadas, sobre-

39. A Constituição de 1917 devolveu ao Estado os direitos sobre o subsolo, mas as tensões com as firmas impedia a efetivação da lei. A Constituição de 1940 deu ao Estado os direitos do subsolo e lhe permitiu explorá-lo.

tudo a reforma agrária, proporcionaram a estabilidade política (diminuição dos conflitos), a geração de divisas, a distribuição da renda e riqueza no campo e o fluxo de mão de obra e de alimentos às zonas urbanas.

Com base nesse suporte, além dos estímulos (demanda externa) decorrentes da intensificação da Segunda Guerra Mundial, a economia mexicana apresentou um crescimento considerável (6,1%) de 1941 a 1946. Entre 1940 a 1945, houve um aumento do percentual dos gastos públicos destinados ao econômico (de 34,1% a 41,4%), em detrimento do social (de 19,7% a 17%) e do militar (de 19,7% para 15%). Os investimentos públicos cresceram a um ritmo maior que o gasto corrente, a fim de dotar o país de maior infraestrutura (sobretudo energia, petróleo e gás).⁴⁰ Os empréstimos à propriedade privada, por meio do Banco Nacional de Crédito Agrícola, aumentaram substancialmente, com um avanço muito menor dos empréstimos do Banco Nacional de Crédito Ejidario⁴¹ (Tello, 2010, p.297-311).

Os bancos de fomento (Nacional Financiera, bancos agrícolas, Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas) ampliaram sua participação nos ativos de instituições financeiras. Os bancos agrícolas e a Nacional Financiera⁴² apresentaram um crescimento porcentual de 0% a 1,4% e de 0,9% a 6,5%, respectivamente, entre 1940 e 1945 (idem, p.324-5). Em 1945, dos empréstimos realizados pela Nafinsa, somente 7,6% destinaram-se à infraestrutura e o restante, 92,4%, beneficiou os industriais (60,4% à indústria básica e 32% à indústria de transformação). A origem dos créditos emprestados, em 1946, foi a seguinte: 75,7% provenientes de fontes internas (impostos e transferências do orçamento) e 25,3% do exterior, sobretudo do Exim-Bank (López, 2009). Os créditos outorgados pela Nafinsa aumentaram de dois para 548 milhões de pesos, entre 1940 e 1945 (Tabela 4).

Com a mudança no estatuto em 1940, a Nafinsa tornou-se um banco de fomento. O conflito bélico e a redução do fornecimento de alguns bens manufaturados, de um lado, e a demanda por crédito industrial, de outro, impulsionaram o banco a tomar uma posição mais ativa no desenvolvimento das forças produtivas. No governo de Camacho (1940-1946), as atenções voltaram-se ao setor industrial.⁴³ Entre 1940 e 1945, os valores da instituição alocados à indústria se

40. Os investimentos públicos, durante o período, representaram 40% do total dos investimentos.

41. A nova política agrária (código agrário de 1942) de Ávila Camacho visou fortalecer a propriedade privada.

42. Novos bancos e fundos públicos foram criados para apoiar o comércio e o crédito ao campo: Aseguradora Mexicana (1942), Banco Nacional de Pequeño Comercio (1943) e Fondo Nacional de Garantía Agrícola (1943).

43. Promulgou a Ley de Industrias de Transformación (1941) e a Ley de Fomento de Industrias de Transformación (1945), que isentaram de impostos as indústrias que passassem a produzir bens não manufaturados no país ou que produzissem visando preencher uma demanda insuficientemente atendida.

multiplicaram 150 vezes, representando quase $\frac{1}{4}$ dos recursos bancários e 2% do PIB. Os empréstimos ocorreram, principalmente, sob a forma de valores (ações) e beneficiaram várias indústrias – papel, cimento, siderurgia (Caixa de Texto 4), açúcar e fertilizantes (Guanos y Fertilisantes S. A.).

Tabela 4 – Alguns dados sobre a atuação da Nafinsa, entre 1940 e 1945

Ano	Créditos (%)	Investimentos em valores (%)	Empréstimos à indústria (% do total)	Empréstimos à indústria em relação ao total dos bancos (%)	Empréstimos à indústria (milhões de pesos)	Empréstimos à indústria (% do PIB)
1940	–	–	–	–	2,288	0,03
1941	–	–	–	–	8,779	0,10
1942	8	86,4	94,3	4,8	23,563	0,23
1943	4,2	89,6	93,8	12,3	91,692	0,75
1944	8,8	82,1	90,9	15	164,359	0,93
1945	22,7	67,7	90,4	24	346,98	1,79

Fonte: López, 2009, p.13-5. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Geralmente, a atuação do banco não foi dada *a priori*, fundamentada num projeto de atuação estatal. Ao contrário, a Nafinsa atuou em socorro da iniciativa empresarial, incapaz de alavancar os projetos por causa da enorme quantidade de capitais necessários. Os dados apresentados na Tabela 4 demonstram isso claramente, pela predominância dos empréstimos sob a forma de valores, isto é, participação acionária (subscrição de ações, por exemplo). Não só na AHMSA, mas em companhias como Compañía Industrial Atenquique (papel) e Cementos Guadalajara, S. A. (cimento) houve a entrada do banco no controle acionário, para evitar o malogro do negócio.

Nos quatro países destacados, as crises econômicas internas provocadas pela guerra e pela depressão do início do século XX, de um lado, e o desenvolvimento de novas forças sociais (burguesia industrial, principalmente), de outro, aumentaram a “consciência” sobre os efeitos da dinâmica interna da economia (baseada na agricultura e exploração mineral para a exportação) dependente dos vetores externos. O Estado em formação passou por uma reelaboração e assumiu novas funções a partir dos anos 1930. As instituições reformuladas e as novas foram uma resposta à estruturação do poder em curso, quer dizer, o aparato estatal (instituições novas ou reformuladas) refletiu a pugna contraditória entre as classes sociais.

Caixa de Texto 4 – A fundação da siderúrgica Altos Hornos de México (AHMSA)

A AHMSA surgiu num momento de escassez de aço e de dependência da importação, que atingiu $\frac{2}{3}$ do consumo nacional. Um grupo de empresários e banqueiros privados elaborou um projeto de construção de uma siderúrgica de laminação a frio e produtora de aços longos a partir da sucata, porém, a produção continuaria dependente da importação e dos problemas de abastecimento internacional. Por isso, o projeto foi reelaborado e as ações se direcionaram à construção de usina siderúrgica integrada que usasse carvão e minério de ferro situados no país. O projeto era, à época, ambicioso e estava além das capacidades dos investidores privados, de modo que, logo no seu início, não havia mais recursos. A Nafinsa passou, então, a subscrever as ações da companhia, com recursos emprestados do Exim-Bank, e tornou-se a principal acionista, restando aos investidores privados 36% do capital social. Para a construção, os empresários e o banco contaram com a assessoria da companhia estadunidense Armco Rolling Mill. Em 1941, foram comprados fornos usados e reconstruídos nos Estados Unidos e, em 1944, entrou em operação o primeiro forno.

Fonte: López, 2009, p.15-6; Bennett & Sharpe, 1979, p.47.

Em cada país, para fazer frente às novas demandas de classes e para contornar os impactos externos, ganhou relevância a prática do planejamento econômico, realizado por instituições, conselhos, etc. vinculados diretamente ao Executivo e distantes das mazelas políticas. Isso não quer dizer que todas as instituições desenvolveram um forte *esprit de corps*, dada a ambivalência das leis e a pugna de classes. A atuação direta do Estado, sobretudo com os bancos de desenvolvimento, se constituiu mais numa decisão de última instância, pela incapacidade financeira da iniciativa privada, do que uma estratégia estabelecida *a priori*.

Política econômica entre o pós-guerra e final dos anos 1960

A Argentina é um dos casos mais paradigmáticos, por causa dos sucessivos presidentes durante o período. As relações contraditórias entre os vetores internos e externos, com seus impactos sobre a economia (desemprego, inflação, crise na balança de pagamentos), culminaram em tensões entre as classes sociais e golpes de Estado. Com exceção de Perón, os demais governos podem ser caracterizados por uma política liberal (com diferentes matizes). Até o final dos anos 1960, delineou-se uma mudança no bloco de forças dentro do aparato estatal, com o paulatino deslocamento da aristocracia pampeana e a condensação de forças entre empresas estatais e corporações multinacionais.

O fim da guerra coincidiu com a primeira fase do governo de Perón, que adotou uma política expansionista (fiscal e monetária), nacionalizou os serviços públicos e os depósitos bancários, aumentou os salários e os benefícios sociais, controlou os preços, aumentou a intervenção na economia,⁴⁴ etc. Para Ferrer (2000, p.231), “durante o triênio 1946-1948, o governo levou até as últimas consequências o que poderíamos chamar de fase clássica do processo de substituição de importações, no marco de uma redistribuição de renda a favor dos setores populares”. No início dos anos 1950, ocorreu uma maior contenção dos salários, o subsídio à produção agrícola e a atração de capitais estrangeiros.⁴⁵

O Instituto Argentino de Promoción al Intercambio (Iapi), criado em 1946, substituiu as *juntas de regulación* e assumiu a função de defender os preços dos bens exportáveis e garantir a compra de bens industriais importados. Até fins dos anos 1940, o instituto recebeu a metade dos empréstimos concedidos pelo Banco Industrial (Rougier, 2012). Quando da queda dos preços internacionais, o instituto retinha estoques de produtos exportáveis à espera da melhora das cotações. No segundo governo peronista (1950-1955), o Iapi foi usado para diminuir os custos dos produtos agropecuários de consumo popular, o que, logicamente, resultou em perdas para o instituto (Ferrer, 2000).

Em 1945, a carta orgânica do Banco Industrial passou por mudanças que permitiram a concessão de créditos de curto prazo. Com isso, prevaleceram os empréstimos para a compra de matérias-primas e o pagamento de salários, enquanto os empréstimos de longo prazo (investimentos fixos) tiveram uma importância residual. O ramo industrial (alimentos, têxteis e bebidas) recebeu pouco mais de 1/3 dos recursos, pois a maior parte teve como destino as empresas de transporte, a construção e o Iapi. As grandes empresas industriais, organizadas sob a forma de sociedades anônimas, desfrutaram da maior parte dos empréstimos a taxas de juros negativas – menor que a inflação (Rougier, 2012).

À Lei nº 14.630 acrescentou-se, em 1948, benefício adicional cedido pelo Banco Central, permitindo que as empresas de “interesse nacional” pudessem importar bens de capital a um câmbio favorecido (atingiu 33%). Nos 13 anos de vigência da lei, dos 160 pedidos de benefícios apenas 40 foram aprovados.

44. As leis nº 15.349 (1946) e nº 13.653 (1949), respectivamente, estabeleceram o marco jurídico para as empresas mistas e aquelas de controle totalmente estatal. A própria Constituição de 1949 consagrou a intervenção estatal quando ela fosse necessária para preservar os interesses gerais (Ugalde, 1983, p.49-50).

45. Em 1953, houve a aprovação da Lei nº 14.122, que ofereceu benefícios à instalação de empresários estrangeiros no país, cotas de importação e deu garantias de repatriação dos lucros. Segundo Schvarzer (1987), a lei fomentou a atração de apenas US\$ 42,7 milhões, dos quais US\$ 33 milhões corresponderam a uma planta automobilística.

Os ramos de máquinas e equipamentos elétricos, veículos e maquinaria, químico e metalúrgico responderam por 77,5% dos benefícios. As 40 indústrias declaradas de interesse nacional desfrutaram de cotas de importação, liberação de impostos de importação de matérias-primas e bens de capital e permissão para importação. A metade delas (pilhas, laminados de aço, plásticos, etc.) já existia desde a Segunda Guerra Mundial, 40% eram novas (antibióticos, automobilística, tubos sem costura, etc.) e o restante, 10%, eram indústrias de “interesse nacional” (pólvora, ferro-gusa, enxofre, etc.) (Belini, 2010).

Embora apenas 0,4% dos estabelecimentos tenha sido beneficiado, alguns casos foram de considerável transcendência. As empresas de laminação (Acindar, Tamet, etc.) aumentaram a produção quase cinco vezes e diversificaram a oferta de produtos – a Dalmine surgiu, em 1953, com apoio estatal à produção de tubos sem costura, por exemplo. Em metalmecânica, a italiana Fiat comprou a unidade de tratores da Iame, a Mercedes-Benz se instalou em parceria com empresário local, a Iame estabeleceu parceria com a estadunidense Henry Kayser para a produção de automóveis.⁴⁶ Na indústria farmacêutica, multinacionais (Squibb & Sons, Parke Davis & Co., etc.) se instalaram com incentivos cambiais e isenção de impostos de importação. Na indústria elétrica, receberam apoio as indústrias de pilhas, de motores elétricos e de eletrodomésticos (Siam di Tella, por exemplo).⁴⁷

Apesar do discurso manifesto de não intervenção nos segmentos de atuação da iniciativa privada, com as aquisições e nacionalizações, o Estado passou a atuar e competir direta e principalmente com os empresários locais (Tabela 5). Os casos mais paradigmáticos, durante o peronismo, foram a Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (Somisa) e a Dirección Nacional de Industrias del Estado (Dinie) (Caixa de Texto 5).

Para Belini (2001, p.98), “o desempenho de Dinie evidencia claramente os limites da política industrial peronista [...] o Estado não se via senão acidentalmente como produtor direto [...] seu desempenho foi marcado pelo privilégio de outros objetivos da política econômica oficial, a saber assegurar o pleno emprego da mão de obra, oferecer insumos básicos à indústria privada e colaborar na contenção da inflação”. Segundo ele (idem, p.117), “a experiência das indústrias do Estado demonstra claramente o pragmatismo da estratégia econômica pero-

46. A produção de tratores e automóveis só ocorreu quando o Estado entrou diretamente na produção (via Iame) e ofereceu vantagens adicionais (empréstimos subsidiados, permissão para importação para montagem no país).

47. A Lei nº 14.630 apoiou indústrias onde atuavam grandes empresas (automóveis, fármacos, etc.) e aquelas com PME (motores elétricos, bens eletrodomésticos) (Belini, 2010).

nista”. Com êxitos nas áreas de maior atuação da iniciativa privada, a Dinie “oferece um exemplo das relações conflituosas entre o governo peronista e os industrialistas” (ibidem, p.118).

Tabela 5 – Empresas estatais criadas ou nacionalizadas durante o primeiro governo peronista

<i>Empresa</i>	<i>Ramo de atividade</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Controle</i>	<i>Ano</i>
Atanor – Compañía Nacional para la Industria Química	Química – metanol, cloro e soda cáustica	Novo	DGFM e investidores privados	1944
Mercado Nacional de Frutas	Frutas	Novo	Estatal	1944
Líneas Aéreas del Estado (Lade)*	Aviação	Fusão	Estatal	1945
Instituto Mixto Argentino de Reaseguros (Imar)**	Seguros	Novo	Parceria com seguradoras privadas (80%)	1946
Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (Imim)	Investimento em ações de empresas	Novo	Parceria com bancos privados (50%)	1947
Dirección General de Combustibles Sólidos Mínerales – Yacimientos Carboníferos Fiscales (YPPF)	Exploração de carvão	Novo	Estatal	1945
Gas del Estado	Distribuição de gás	Nacionalização	Estatal	1945
Dirección de Energía de la Provincia de Buenos Aires (Deba)	Distribuição de energia	Nacionalização	Estatal	1947
Agua y Energía Eléctrica	Geração, transmissão e distribuição, irrigação	Novo	Estatal	1947
Empresa Mixta Telefónica Argentina (EMTA)***	Telecomunicação	Nacionalização	Estatal	1948
Destilería de Alcohol Anídrico	Álcool de milho	Nacionalização	Estatal	1948
Empresas Ferrocarriles Argentinos (EFA)	Ferrovias	Nacionalização	Estatal	1949

(continua)

(continuação)

<i>Empresa</i>	<i>Ramo de atividade</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Controle</i>	<i>Ano</i>
Flota Argentina de Navegación de Ultramar (Fanu) e Flota Argentina de Navegación Fluvial (Fanf)****	Navegação	Nacionalização	Estatal	1949
Aerolíneas Argentinas*****	Aviação	Fusão	Estatal	1950
Empresa Provincial de Energía de Córdoba (Epec)	Distribuição de energia	Nacionalização	Estatal	1952
Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (Iame, Dinfia, Ime)*****	Produção de aviões, automóveis, etc.	Fusão	Estatal	1952
Astilleros y Fábricas Navales del Estado	Estaleiro	Novo	Estatal	1953

(*) União das companhias estatais Lane e Laso, criadas pela Aeronáutica em 1940.

(**) Em 1957, a empresa foi nacionalizada e, em 1952, liquidada. Suas funções passaram a ser desempenhadas pelo Instituto Nacional de Reaseguros (Inder).

(***) Compra de Unión Telefónica (ITT) e outras oito companhias privadas.

(****) Aquisição da Compañía Argentina de Navegación Dodero e divisão dos ativos em Fanu e Fanf.

(*****) As empresas Flota Aérea Mercante Argentina (Fama), Zonda, Alfa e Aeroposta Argentina, criadas em 1945 como sociedades mistas, foram unidas e nacionalizadas.

(*****) Sucessora da Fábrica Militar de Aviones.

A queda de Perón, em 1955, marcou o retorno às políticas liberais com o governo da *revolução libertadora* de Aramburu (1955-1958) e o restabelecimento dos vínculos com os círculos financeiros internacionais, a liberalização das importações e eliminação das restrições ao comércio, o desmantelamento do aparato intervencionista, a privatização dos depósitos bancários, o enfraquecimento do poder sindical e fortalecimento das classes sociais prejudicadas pelo peronismo (Ferrer, 2000). As atividades da Dinie foram racionalizadas (eliminação da linha de produção de motores a diesel), a Cifen perdeu o monopólio de importação e as atividades industriais previstas fracassaram (Tabela 6).

Com o fim da guerra, a resolução do futuro da Dinie tornou-se premente, porque a entrada do país no regime multilateral de pagamentos e comércio e nas instituições multilaterais dependia do acordo com a Alemanha, detentora de 40% da dívida argentina na Europa. Em 1957, o acordo de Bonn instituiu a devolução de marcas e patentes às empresas alemãs e a venda dos ativos, que ocorreu em 1958: sete empresas foram recuperadas pelas antigas proprietárias, cinco por capitais argentinos e a maioria (Electrodinie, Crisoldinie, Ferrodinie, Metaldinie,

Química Bayer, etc.) pela própria Dinie. Frondizi resolveu o imbróglio com a Alemanha, devolveu a Mercedes-Benz à Daimler, estabeleceu acordos com Companhia Argentina de Electricidad e American and Foering Power Co. e restituiu os ativos que haviam sido confiscados do grupo Bemberg (Belini, 2006a).

Caixa de Texto 5 – Detalhes da constituição da Somisa e da Dinie

A *Somisa* estava contemplada na Lei nº 12.987 (Lei de Savio), de 1947, que foi a base do Plan Siderúrgico Argentino. O plano previa a oferta de aço a partir de uma usina siderúrgica integrada e o fomento à instalação de indústrias transformadoras de aço (laminação, por exemplo). A realização do plano coube à DGFM, que já havia iniciado, em 1945, a produção de ferro-gusa com a Altos Hornos de Zapla. Com a demanda em alta da indústria de laminação apoiada pelo Decreto nº 14.630 e as dificuldades de importação por causa da escassez de divisas, o governo peronista obteve empréstimos do Exim-Bank para construir a usina siderúrgica. Ela foi inaugurada em 1961, catorze anos depois da Lei de Savio. Ainda em 1961, a planta industrial respondeu por cerca de 30% da produção nacional e teve uma influência notória sobre o desenvolvimento da indústria siderúrgica do país (Altimir, Santamaría & Sourrouille, 1966, p.96-9).

A *Dinie* surgiu em 1945, após a declaração de guerra aos países do Eixo (Japão, Alemanha, Itália) e a intervenção do Estado em mais de 30 empresas pertencentes às multinacionais dos países do Eixo. Os ativos de firmas alemãs foram adquiridos por meio do Decreto nº 1.921, sob o argumento de que o país não estava preparado para o desaparecimento das empresas. O Decreto nº 18.991, de 1947, instituiu a Dirección Nacional de Industrias del Estado (Dinie), que recebeu autorização para investir em indústrias de interesse nacional e constituir empresas mistas. Fábricas Nacionales de Envasos Textiles, Fábricas Nacionales de Resistencia, Huaico y Hondo, Corporación Argentina de Tejeduría Doméstica, Fábrica Nacional de Productos Químicos, entre outras, foram transferidas à Dinie. Desde o início, a Dinie apresentou resultados positivos, sobretudo com as empresas construtoras e elétricas, mas as empresas têxteis e químicas não tiveram bom desempenho. Entre os principais êxitos, temos: produção de vacinas de febre aftosa, equipamentos de eletromedicina, produção de aços especial com Crifen e abastecimento do Estado (construção de diques, usinas, turbinas hidráulicas, vagões-tanque, linhas de alta tensão, armazéns, etc.). Porém, a promoção de novas indústrias – soda cáustica, negro de fumo, etc. – fracassou. As empresas da Dinie desfrutaram do acesso privilegiado a licenças de importação do Banco Central, sobretudo para o abastecimento das próprias necessidades do Estado (que respondeu por 60% das vendas do grupo), o que resultou numa maior participação das receitas provenientes da comercialização do conjunto das empresas da Dinie. Durante o governo peronista, a Dinie se autofinanciou, principalmente com a criação da empresa Comercial, Inmobiliaria y Financiera Empresa Nacional (Cifen) – que lhe proporcionou a liquidez necessária. Somente 30% dos recursos procederam do Banco Industrial (Belini, 2001).

Tabela 6 – Empresas liquidadas, nacionalizadas e criadas durante a revolução libertadora

<i>Empresa</i>	<i>Atividade</i>	<i>Forma de investimento</i>	<i>Controle</i>	<i>Ano</i>
Iapi	Comércio exterior	Liquidado	Estatal	–
Empresa Nacional de Energia	Geração e distribuição	Liquidado	Estatal	–
Empresa Nacional de Transportes	Transportes	Liquidado	Estatal	–
Dinie	Diversificado	Liquidado	Estatal	–
Alea	Radiodifusão	Nacionalizada	Estatal	1955
LS 82 TV Canal 7	Radiodifusão	Nacionalizada	Estatal	1955
Forja S. A.	Peças forjadas	Nacionalizada	Estatal	1955
Administración General de Puertos	Portuária	Novo	Estatal	1956
Empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires	Distribuição de energia	Novo	Misto	1958
Seguro Aeronáutico Empresa del Estado	Seguro	Novo	Estatal	1958

Fonte: Ugalde, 1983. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Sob os auspícios do desequilíbrio externo causado pelas importações de insumos básicos, a expansão da produção descansaria na atração de capitais estrangeiros e na poupança interna (via inflação). Foram promulgadas medidas para estimular os investimentos – diminuição dos impostos sobre importação de bens de capital, elevação da proteção à indústria, lei de investimentos externos (tratamento igual ao das empresas locais, permissão para repatriar lucros),⁴⁸ contratos de exploração com petroleiras multinacionais. Paralelamente, ocorreu uma política de investimentos em indústrias básicas e em infraestrutura (Ferrer, 2000, p.237-8). A Lei nº 14.630 foi revogada e substituída pela Lei nº 17.781. Em termos setoriais, aprovaram-se leis de apoio à instalação de unidades produtivas nas indústrias siderúrgica (Lei nº 5.038), petroquímica (Lei nº 5.039) e celulose (Lei nº 8.141).⁴⁹

48. A Lei nº 1.594 estabeleceu um sistema de apresentação de propostas para a instalação de empresas estrangeiras no país e o Decreto nº 2.384, de 1958, criou o Departamento de Inversiones Extranjeras, que analisou as propostas.

49. Entre 1959 e 1962, o país recebeu em torno de US\$ 570 milhões de dólares em investimentos estrangeiros, dos quais US\$ 150 milhões tiveram como destino a indústria automobilística,

Apesar da criação das empresas mistas Tamden (motores a diesel) e Distribuidora de Frutas Argentinas (DFA), a Dinie não recebeu aportes de capitais. Em 1961, deu-se início à liquidação dos ativos restantes e de sua financeira (Cifen). Após a venda das firmas Anildinie, Destilería Alcohol Anidro, Fandet, Fábrica Argentina de Envases Textiles, Corporación Argentina de la Tejeduría Doméstica, liquidaram-se outras 15: sete absorvidas pelos trabalhadores e por PME. A forma de pagamento acordada baseou-se em partes anuais ou semestrais a longo prazo e juros de 7% ao ano (Belini, 2006a). Vale ressaltar que grande parte das empresas retornou ao controle do Estado pelo não pagamento ou pela quebra.

Os controles de preços e as restrições quantitativas ao comércio foram eliminados, desvalorizou-se a moeda e adotou-se uma dura política salarial. Apesar do crescimento do PIB e do investimento, logo a política econômica de expansão da capacidade produtiva em setores estratégicos demonstrou suas debilidades, por conta do viés antiexportador, do estrangulamento externo, do número excessivo de empresas em setores que exigem concentração, da expansão da poupança por meio da compressão do consumo. Esses aspectos desataram a pugna pela distribuição dos lucros e a inflação dos custos (Ferrer, 2000).

Em 1962, a queda de Frondizi abriu o caminho para a instauração de uma política liberal em sua forma mais pura – desvalorização cambial, diminuição das retenções de exportações tradicionais, restrição à emissão monetária e ao gasto público. À custa de desemprego e da queda da atividade econômica, a balança de pagamentos recebeu um alívio e houve a geração de saldos positivos. Tal melhora levou o governo radical de Illia (1963-1966) a evitar desvalorizações maciças, a estabelecer controle sobre as transferências de capital e a seguir uma política de expansão da demanda (oferta monetária, gasto público). A ação de maior destaque “foi a recuperação de um sentido de autonomia nas relações com os centros financeiros e organismos internacionais e a ênfase nos fatores internos como pilares do desenvolvimento do país” (Ferrer, 2000, p.248).⁵⁰

Entre 1955 e 1966, os empréstimos do Banco Industrial basearam-se em critérios mais sintonizados com a política industrial e o desenvolvimento regional, dado o apoio creditício a bens de capital, a metais e aparatos técnicos, etc. A alteração da lei orgânica, em 1957, autorizou a tomada de empréstimos inter-

mediante o uso de dispositivos legais da Lei nº 17.781 e do Decreto-Lei nº 3.693 (1959), de apoio à indústria automobilística (Schvarzer, 1987).

50. No governo de Illia, rompeu-se o acordo *stand by* com o FMI e os contratos de exploração de petróleo.

nacionais e, em 1958, o Exim-Bank concedeu créditos para a compra de bens de capital estadunidenses. Contudo, os créditos de curto prazo formaram a maior parte dos recursos emprestados. Em 1966, o Banco Industrial possuía 160 milhões de ações em 391 empresas, sendo, que em nove (Aceitera y Algodonera del Litoral, Arizu, Cura Hnos, Dubarry, Estrada, Orus, Selaco, Siam e Suixtil), o controle ultrapassava o limite de 20%. O banco, junto com a Caja Nacional de Ahorro Postal (CNAP, depois denominada Caja Nacional de Ahorro y Seguro – CNAS), detinha 17% do capital em ações das firmas na Bolsa de Valores (Rougier, 2012a).

Com a queda do governo radical, em 1966, o regime militar levou a cabo a política econômica amparada pelos setores tradicionais, mas a oligarquia pampeana ficou à margem dos benefícios diretos. Os principais beneficiários eram as grandes EM, o setor financeiro e as empresas estatais. Entre as políticas adotadas, houve a desvalorização cambial, o aumento das tarifas sobre serviços públicos, o acréscimo dos salários por etapas, a diminuição dos impostos à importação e aumento dos encargos sobre as exportações, a busca pelo equilíbrio fiscal (via aumento dos impostos).

As empresas estatais criadas contemplaram a geração de energia – Hidroeléctrica Norpatagónica (1967) e usina nuclear Atucha I (1968) –, a siderurgia – Aceros Ohler S. A., em 1967, fruto da associação entre a DGFm e a alemã Ohler – e a mineração – Hierro Patagónico de Sierra Grande S. A. (Hipasam), em 1969, resultado da parceria entre a DGFm, Banco Industrial e Província de Río Negro. Em 1967, o Decreto-Lei nº 17.318 instituiu o regime de sociedade anônima com maioria estatal – as empresas públicas passam a ser regidas pelas mesmas normas aplicadas às sociedades comerciais – e a Lei nº 17.505 (reabilitação das empresas) permitiu a troca de dívidas fiscais por ações preferenciais sem direito a voto. Foram beneficiadas por essa lei 187 empresas, mas, com a acentuação dos problemas das companhias, as ações em mãos do Estado se tornaram ordinárias e algumas empresas passaram para o controle estatal.

Até o final da década, a adoção de medidas e reformas organizacionais transformou o Banco Industrial numa entidade-chave de desenvolvimento, já que lhe coube a função de captar recursos internos provenientes da poupança nacional e de promover a indústria básica. Entre 1967 e 1969, o Banco Industrial agiu como um banco de desenvolvimento, pois parte importante dos empréstimos foram realizados a médio e longo prazos e “também fez amplo uso das garantias e linhas de crédito do exterior, que facilitavam a incorporação de maquinarias importadas para os planos de instalação, ampliação ou modernização das empresas” (Rougier, 2004, p.520).

No Brasil, em 1945, por meio de golpe militar patrocinado por civis e militares, Getúlio Vargas é retirado do poder. Sob o governo de Eurico Gaspar Dutra (1945-1950), houve a reelaboração das condições de dependência e o fim do capitalismo nacional. Os capitais estrangeiros lograram maiores facilidades de entrada e saída e as funções econômicas do Estado diminuíram para atender aos interesses da iniciativa privada. Foram criados os seguintes órgãos estatais: Conselho Nacional de Economia (CNE), de 1946, mas regulamentado em 1949; a Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia (SPVEA) foi constituída no governo seguinte (Lei nº 1.806), em 1953; a Comissão do Vale do São Francisco (CVSF) resultou de interesses de parlamentares da região Nordeste (Ianni, 1971). A SPVEA e a CVSF contavam com recursos garantidos na Constituição de 1946 (3% da renda tributária da União).

Segundo Ianni (1971), Dutra enfrentou quatro problemas relacionados à economia. Primeiro, com a adoção de medidas liberais, as divisas minguaram e levaram à adoção de uma política de racionamento de divisas e licença prévia. A Carteira de Exportação e Importação (Cexim) manejou as licenças e as prioridades de importação. Segundo, a fim de coordenar os gastos públicos (saúde, alimentação, transporte e energia), criou-se o plano Salte,⁵¹ proposto por vários ministérios e coordenado pelo Dasp. Terceiro, a Comissão Mista Brasileiro-Americana (1948) diagnosticou os pontos de estrangulamento da economia, mas o resultado final não resultou na elaboração de um plano de ação do Estado, apenas na proposição de diretrizes que permitissem o ingresso de capitais externos. Quarto, por meio do arrocho salarial, ocorreu uma redistribuição regressiva a favor da acumulação de capital.

Getúlio Vargas retornou ao poder pela via democrática em 1951, porém, a estrutura social havia se tornado mais complexa, com a distinção dentro da burguesia industrial (pequena, grande e internacional) e o fortalecimento da classe média urbana e do proletariado industrial. Durante o seu governo, ganhou importância o planejamento geral e a criação de grupos executivos (para política setorial). O projeto de industrialização esteve concentrado na Assessoria Econômica (composta por técnicos especialistas em planejamento e política industrial) e no Ministério da Fazenda. Coube à primeira desempenhar o papel de secretaria informal de planejamento e de assessoria do gabinete presidencial e, ao segundo, elaborar projetos de industrialização e infraestrutura energética (Leopoldi, 1996).

51. O plano não resultou de diagnóstico da economia e não significou uma reformulação das relações liberais.

O Ministério da Fazenda patrocinou a formação da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (CMBEU)⁵² e da Comissão de Desenvolvimento Industrial (CDI). A CMBEU recomendou 41 projetos voltados à modernização da infraestrutura (transportes e geração de energia). O programa de investimento, chamado de Plano para Reparelhamento Econômico, contaria com apoio financeiro do Exim-Bank e do Banco Mundial. Para tanto, o governo buscou aprovar no Congresso os fundos domésticos para o investimento, a garantia do Tesouro aos empréstimos estrangeiros às firmas privadas e a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), para coordenar os investimentos.

Entre 1952 e 1956, os empréstimos realizados pelo BNDE apresentaram vários percalços: interrupção dos recursos do Exim-Bank e do Banco Mundial, escalada da inflação e atraso no recebimento dos recursos. Com isso, a sua participação na formação de capital fixo esteve ao redor de 3% e menos de 10% das operações tiveram como destino a iniciativa privada. Os investimentos do banco – distribuídos em transportes (68%), energia (19,5%), indústria (9,8%) e outros (2,7%) – alavancaram a indústria de transportes (autopeças, locomotivas e vagões, tratores, caminhões e automóveis) e de material elétrico (turbinas), respectivamente (Leopoldi, 1996). O banco teve relevante papel na garantia de empréstimos externos contraídos por empresas locais e uma proporção crescente de seu corpo de técnicos passou a pesquisar a economia brasileira (Baer & Villela, 1980).

A Assessoria Econômica também desempenhou papel importante na realização das reformas administrativa e fiscal que foram essenciais à criação da Petróleo Brasileiro S. A. (Petrobras) (Caixa de Texto 6) e da Centrais Elétricas Brasileiras S. A. (Eletrobras), embora esta tenha sido inaugurada apenas em 1961. Na produção de aço, o Banco do Brasil assumiu o controle da Acesita, em 1951, após vários empréstimos e o aumento dos custos da obra. Em 1954, fundou-se o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), a fim de suprir créditos de curto e longo prazos.

Ocorreu, também, uma maior intervenção do Estado no controle dos preços – o controle das tarifas de serviços públicos (energia, por exemplo) logo passou a abranger telefonia, transporte público, etc. (Baer, 1985, p.269). Em 1951, surgiu a Comissão Federal de Abastecimento e Preços (Cofap), por meio da Lei nº 1.522, com autonomia administrativa e poder para intervir no mercado, visando asse-

52. Em 1953, encerraram-se as atividades da comissão por decisão do governo americano, insatisfeito com a política de Vargas quanto ao café e ao petróleo. No mesmo ano, o BNDE realizou um convênio com a Cepal, a fim de realizar um diagnóstico sobre a economia brasileira.

gurar a livre distribuição de produtos necessários ao consumo da população. Em 1962, esse órgão passou a ser denominado de Superintendência Nacional do Abastecimento (Sunab).

Caixa de Texto 6 – O contexto de criação da Petrobras

A Petrobras foi criada após um intenso debate que fora iniciado em meados dos anos 1940 entre defensores do controle estatal e proponentes da atuação da iniciativa privada. Nos anos 1920, uma parte da sociedade brasileira já estava preocupada com o tema da prospecção e exploração de petróleo. Na década de 1930, o tema foi abordado por membros do governo, militares, economistas, engenheiros e empresários. Após as descobertas de petróleo em Lobato, Bahia, o governo criou o Conselho Nacional do Petróleo (1938) e decretou propriedade estatal as jazidas minerais. Entre 1947 e 1950, ampliou o debate sobre o petróleo sob o *slogan* “O petróleo é nosso”, com envolvimento da imprensa, de estudantes, do Congresso, dos militares, etc. Grande parte dessa preocupação resultou da falta do produto para alguns ramos da economia com o conflito mundial. Em 1951, após retornar ao poder, Getúlio Vargas enviou uma mensagem ao Congresso nacional, juntamente com um anteprojeto, em que propunha um programa do petróleo nacional e a criação de uma companhia mista, a Petrobras. Depois de muito debate, a Lei nº 2004 resultou na criação da Petrobras, uma empresa de capital misto e controle majoritário do governo federal, detentora do monopólio na pesquisa, refino e transporte do petróleo e derivados. Não houve o monopólio da comercialização de derivados de petróleo, que continuou a ser realizada pela iniciativa privada local e estrangeira. A Petrobras representou um marco importante do nacionalismo do Estado e da criação de uma indústria básica essencial à expansão e diversificação industrial. Para a constituição da estatal, foram definidos os recursos financeiros (Fundo Rodoviário Nacional, Imposto de Importação sobre Automóveis, Imposto Único sobre Combustíveis e Lubrificantes, etc.) e os benefícios fiscais (isenção de tributos na importação de maquinários, equipamentos e matérias-primas).

Em 1953, a Lei nº 1.807 criou um mercado livre de câmbio e permitiu a entrada e saída de capital e de lucro, além da venda de moeda estrangeira para turismo. Exportações, importações e transações importantes permaneciam sob o regime cambial oficial. Diante da saída de capitais e dos poucos estímulos à exportação e à entrada de capitais estrangeiros, ainda em 1953, estabeleceu-se uma profunda reforma do sistema cambial. A Instrução nº 70 da Sumoc e a Lei nº 2.145 instituíram as taxas múltiplas de câmbio (cinco categorias).⁵³ O governo contornou os problemas na balança de pagamentos e adotou uma política expli-

53. Assim, o governo substituiu o controle direto das importações por um sistema denominado “custo de câmbio”, em que importadores de produtos supérfluos pagavam um ágio, enquanto os de equipamentos pesados pagavam uma taxa menor (Leopoldi, 1996). A Cexim foi extinta e substituída pela Carteira de Comércio Exterior (Cacex), em 1954, cuja função foi emitir licenças de importação sem cobertura cambial de bens de capital.

cita de incentivo às importações de bens de capital necessários à modernização do parque industrial, num esforço de acelerar o processo de SI (Sawaya, 2006).

Em 1954, após o suicídio de Getúlio Vargas, o poder político brasileiro entrou em crise. No governo transitório de Café Filho, o país enfrentou uma restrição externa (declínio das receitas com o café) e tornou-se premente a necessidade de acumular divisas. Por isso, a política econômica significativa foi a promulgação da Instrução nº 113 da Sumoc, que desempenhou um papel decisivo na industrialização do país e na construção da aliança entre Estado e capitalistas nacionais e internacionais. Graças à Instrução nº 113, as empresas (sobretudo as EM) puderam realizar a importação de bens de capital sem a cobertura cambial – quer dizer, importar máquinas e equipamentos e contabilizá-las como investimento sem nenhum impedimento governamental.

Com Juscelino Kubitschek (JK), entre os anos 1956 e 1960, as relações entre Estado e economia se intensificaram, graças ao aparato institucional e técnico e aos grandes projetos siderúrgicos e hidrelétricos iniciados no governo de Vargas. O principal projeto de JK, o Plano de Metas, impulsionou quatro setores da economia: energia, transportes, alimentação e indústrias de base. Para as indústrias específicas, criaram-se grupos executivos formados por técnicos e empresários, cujo poder residia na administração dos incentivos (isenção de impostos, financiamento, concessão de terrenos, etc.).⁵⁴ A participação do Estado (exclusive empresas estatais) na formação de capital fixo aumentou de 25,6% para 37,1% com o Plano de Metas (Lessa, 1981).

A partir do Plano de Metas, visou-se transformar a estrutura econômica do país e integrar verticalmente as atividades, sobretudo com a instalação da indústria de base. O plano culminou na maior expansão e diferenciação interna da estrutura industrial e na maior complementaridade e independência interna e externa. Simultaneamente, ampliaram-se e aprofundaram-se as relações e estruturas de dependência, dada a ênfase na entrada de capitais e técnica estrangeiros. JK optou pela industrialização baseada na interdependência e na associação, com a atração de capitais estrangeiros e apoio à indústria de bens duráveis (Ianni, 1971; Becker & Egler, 2006; Sawaya, 2006).

Os grupos estrangeiros se beneficiaram das instruções nº 70 e nº 113 da Sumoc, respectivamente, para a importação de insumos a taxas de câmbio favoráveis e bens de capital sem cobertura cambial. A atividade industrial recebeu

54. Os grupos executivos da indústria automobilística e da indústria de construção naval lograram resultados positivos quanto ao aumento da produção e índices de nacionalização. Além disso, as metas de produção de borracha, papel e celulose, cimento, aço e laminados, etc. foram atingidas com êxito (Lessa, 1981).

outros suportes: em 1957, a Lei nº 3.244 reformulou o sistema tarifário e impôs taxas de importação *ad valorem* de 0% a 150%; a diminuição das cinco faixas cambiais para só duas – categoria geral (matérias-primas, bens de capital, bens de consumo essenciais) e categoria especial (bens não essenciais);⁵⁵ aplicação da Lei do Similar Nacional pelo Conselho de Política Aduaneira (CPA), criado em 1957. Essas medidas se constituíram no suporte adicional às indústrias fomentadas no Plano de Metas.

Coube à equipe técnica do BNDE a formulação do Plano de Metas. O banco tornou-se também o responsável pela tomada de decisões de investimentos e pela escolha dos beneficiados. A alteração da legislação do banco permitiu que ele recebesse recursos adicionais – imposto de renda progressivo, 4% dos impostos sobre lucros não distribuídos e 25% dos fundos das companhias de investimentos e seguros. Além disso, com novos acordos, o Exim-Bank expandiu o repasse de recursos à instituição. A nova legislação estabeleceu, ainda, a participação de 60% do banco nos projetos aprovados pela instituição e o carreamento de 25% dos empréstimos para as regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste.

Apesar do aumento dos recursos, eles não foram suficientes para o financiamento de todos os projetos.⁵⁶ Houve uma mudança e/ou deslocamento da política de empréstimos do banco – da infraestrutura para projetos de energia e indústria de base. Os investimentos em transportes diminuíram de 68,3% para 7,5% e em energia e indústria aumentaram, respectivamente, de 19,5% para 40,8% e de 9,8% para 48,6%. Em termos relativos, a atividade industrial foi a que mais avançou, sobretudo com os maiores comprometimentos nas siderúrgicas (Caixa de Texto 7) e participações acionárias em empresas de papel e celulose, estaleiros, etc. Em energia, o governo JK iniciou a construção da Usina Hidrelétrica de Furnas, em 1958, que originou a Furnas Centrais Elétricas S. A.

Outros marcos importantes no governo JK foram a construção de Brasília e a criação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene). A construção da nova capital federal era uma aspiração de longa data e estava relacionada à integração do território nacional. A sua construção e as obras correlatas (estradas de ligação, por exemplo a Belém-Brasília) sustentaram a “percepção” de desenvolvimento do interior. A Sudene, por sua vez, resultou do aprofundamento das desigualdades econômicas e sociais na região Nordeste, com insur-

55. O câmbio permaneceu baixo para trigo, derivados de petróleo, papel de imprensa, fertilizantes, etc.

56. Um problema adicional residia nos empréstimos à taxa de juros de um dígito enquanto a inflação era de dois dígitos. Os empréstimos eram tanto um apoio ao investimento de longo prazo como um subsídio.

reições revolucionárias. A exigência de que 25% dos empréstimos do BNDE beneficiassem as demais regiões refletiu o acirramento das desigualdades.⁵⁷

Caixa de Texto 7 – Investimentos do BNDE em siderurgia

Em 1951, o engenheiro Plínio de Queiroz, após visita à usina de Volta Redonda, concebeu a criação de uma siderúrgica integrada próxima à cidade de São Paulo. No ano de 1953, com apoio de grupos financeiros paulistas, é fundada a *Companhia Siderúrgica Paulista (Cosipa)*. Contudo, os vários projetos da usina (elaborados por Koppers Co. e Kayser Company) demonstraram que a iniciativa privada não seria capaz de levar adiante o projeto. Em consequência, o governo do estado de São Paulo e, em seguida, o BNDE supriram as necessidades de capitais. Ao final dos anos 1950, sob a coordenação da Kayser Company (projeto e construção), começaram as obras de construção da empresa e, em 1963, entrou em funcionamento a seção de laminação. Até meados dos anos 1960, o BNDE passou a controlar 58,2% das ações, o estado de São Paulo 23,3%, o Tesouro Nacional 6,6% e o restante, 11,9%, sob o controle de várias companhias privadas.

As *Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S. A. (Usiminas)* foram o resultado da confluência de interesses de empresários locais e do governo de Minas Gerais. A companhia surgiu em 1956, após acordo firmado com um grupo japonês (Nippon-Usiminas Kabushiki Kaisha). Esse grupo, em troca de 40% do capital da Usiminas, supervisionou a edificação da usina e forneceu o equipamento. Em 1959, iniciou-se a construção da planta industrial. Somente em 1962 o alto forno foi colocado em funcionamento. Inicialmente, a composição acionária era a seguinte: BNDE (24,64%), governo do estado de Minas Gerais (23,95%), CVRD (9%), CSN (1,52%), iniciativa privada (1%) e Nippon-Usiminas Kabushiki Kaisha (39,89%). Contudo, com a elevação dos custos e aportes do BNDE, o banco aumentou a sua participação e tornou-se acionista majoritário, enquanto o grupo japonês reduziu sua participação a pouco mais de 20%.

A *Companhia Ferro e Aço de Vitória* foi absorvida pelo BNDE, que financiou a construção de uma laminação, em 1959, a fim de relaminar *blooms* produzidos pela Cosipa, Usiminas e outras empresas. A empresa alemã construtora da laminação, Ferrostaal A. G., tornou-se acionista minoritária do empreendimento.

Fonte: Baer, 1970, p.91-111.

Contudo, no começo dos anos 1960, a técnica de poupança monetária forçada – inflação, aumento da produtividade e perda de poder de compra – já não podia ser levada adiante sem tensões, dada a configuração de uma inflação de custos. Diante da desaceleração do crescimento econômico, da queda nos investimentos, da escalada da inflação, etc., Jânio Quadros eliminou as faixas cambiais e estabeleceu o câmbio livre (Instrução nº 204 da Sumoc), diminuiu os subsídios

57. Para uma análise da distribuição regional dos empréstimos do BNDE, ver Silva Junior, 2009.

às importações de trigo e petróleo, restringiu o crédito, congelou os salários, procurou estabelecer uma política externa independente (Baer, 2002). A inflação aumentou em vez de diminuir e a economia desacelerou-se ainda mais, culminando no golpe – via renúncia – frustrado de Jânio Quadros, em 1961.

Com João Goulart (1961-1964), promulgou-se a lei que dificultou a remessa de lucros e a elaboração do Plano Trienal (realizado por Celso Furtado) – com um diagnóstico detalhado sobre os desequilíbrios e os pontos de estrangulamento da economia. Por causa das pressões, o Plano Trienal não pôde ser levado adiante e as políticas de controle do crédito, dos salários e da inflação foram abandonadas. Para Ianni (1971, p.192), “não havia mais condições políticas e econômicas para a conciliação entre ideologia nacionalista e capitalismo nacional ou entre ideologia nacionalista e capitalismo associado (ou dependente)”.

O golpe militar em 1964 permitiu reelaborar as condições de funcionamento dos mercados de capitais e do trabalho. O governo militar, chefiado pelo marechal Castello Branco (1964-1967), lançou o Plano de Ação Econômica do Governo (Paeg)⁵⁸ para combater a inflação e proporcionar a retomada do desenvolvimento econômico. O programa esteve marcado por medidas conjunturais – controle da demanda via redução do déficit público (corte de subsídios, correção das tarifas dos serviços públicos), controle monetário (restrição do crédito e da emissão) e salarial (reajuste abaixo da inflação, proibição das greves),⁵⁹ correção monetária – e estruturais (reformas fiscal, financeira e externa) (Quadro 5).

Os novos impostos (IOF, FGTS) resultaram no aumento da arrecadação e sua centralização pelo governo federal. A reforma financeira aumentou o volume da poupança e criou mecanismos de financiamento às atividades econômicas, entre elas a construção civil (por meio do SFH e do BNH).⁶⁰ Porém, a política anti-inflacionária (congelamento de salário, encargos fiscais, restrição do crédito, etc.) reduziu os recursos à disposição dos empresários e culminou num processo de desnacionalização e quebras de empresas (Mamigonian, 1976). As EM foram favorecidas com a Instrução nº 289 da Sumoc, que autorizava as compa-

58. Apesar da troca de governo militar, Costa e Silva (1967-1969) deu continuidade às linhas mestras do Paeg no seu Programa Estratégico de Desenvolvimento.

59. Os controles dos salários e dos preços foram realizados, respectivamente, pelo Conselho Nacional de Política Salarial e Conselho Interministerial de Preços.

60. A centralização de impostos permitiu a adoção de uma política econômica expansionista (investimentos em infraestruturas e expansão da capacidade de produção das estatais). Simultaneamente, o desenvolvimento de intermediários financeiros possibilitou a ampliação do crédito e do consumo (Sposito & Santos, 2012).

nhas a trazer divisas estrangeiras e designava a Carteira de Câmbio do Banco do Brasil como a responsável pela aquisição da moeda estrangeira.

Quadro 5 – Reformas promovidas durante os anos 1960, sob o regime militar

<i>Fiscal</i>	<i>Financeira</i>	<i>Setor externo</i>
<ul style="list-style-type: none"> – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) – Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) 	<ul style="list-style-type: none"> – Centralização do controle monetário pelo Banco Central – Criação de bancos de investimento e casas financeiras (oferta de crédito e negociação das dívidas) – Sistema Financeiro da Habitação (SFH) – Banco Nacional da Habitação (BNH) 	<ul style="list-style-type: none"> – Extinção da lei de remessas de lucros – Apoio tarifário e incentivo fiscal à exportação – Reestruturação da dívida externa – Medidas favoráveis à entrada de investimentos estrangeiros (Acordo de Garantia de Investimentos com os Estados Unidos)

Fonte: Sposito & Santos, 2012; Santos, L. B. (Org.), 2012.

Para estimular os investimentos e o crescimento econômico, o BNDE criou vários fundos: Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais (Finame), em 1964, para dinamizar o setor de bens de capital; Fundo de Desenvolvimento Técnico e Científico (Funtec), para apoiar cursos de pós-graduação que formassem um corpo técnico; Fundo de Democratização do Capital das Empresas (Fundece), em 1964, para fornecer capital de giro; Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresas (Fipeme), em 1965, para apoiar os investimentos fixos; Fundo de Financiamento de Estudos de Projetos e Programas (Finep), em 1967, para financiar a inovação e a pesquisa; Fundo Especial para o Financiamento do Capital de Giro (Fungiro), em 1969, para ajudar na aquisição e estocagem média de insumos (Suzigan, Pereira & Almeida, 1974).

O BNDE diversificou suas aplicações financeiras e ofereceu empréstimos a um maior número de empresas.⁶¹ Em 1964, substituiu-se o imposto adicional destinado ao banco por 20% do imposto de renda. Em 1967, essa fonte de financiamento foi substituída pelo IOF. Os investimentos destinados à formação de capital fixo aumentaram, ao passo que os recursos designados à siderurgia diminuíram à proporção que aumentavam os empréstimos a metais não ferrosos, química, petroquímica, papel e bens de capital. Entre 1961 e 1971, aumentaram

61. As empresas beneficiadas foram Barragem de Três Marias, Cia. Siderúrgica Mannesmann, Usiminas, Vale do Rio Doce, Estaleiro Ishikawajima do Brasil, Cia. de Indústrias Químicas do Nordeste, Cia. Pernambucana de Borracha Sintética, Cia. Metropolitana de Açúcar, etc. (Silva Junior, 2009).

os recursos destinados à iniciativa privada (17,3% a 66%) e diminuíram os enviados às empresas estatais (82,7% a 44%). O banco atuou mais intensamente na subscrição de capitais das empresas e criou o Programa de Apoio ao Mercado de Capital (Procap) e o Fundo para o Desenvolvimento Técnico e Científico (Baer & Villela, 1980).

Houve uma reorganização das instituições de política econômica. Em 1964, criou-se a Comissão de Desenvolvimento Industrial (CDI), que reuniu os grupos executivos e tornou-se o principal órgão de administração dos incentivos à indústria. O órgão administrou as isenções ou reduções de tarifas aduaneiras e demais impostos (IPI, ICM) incidentes sobre as importações de bens de capital. Quanto à exportação, buscou-se aumentar e diversificar a pauta das vendas externas, via revogação de tarifas às exportações, simplificação dos procedimentos administrativos e introdução de incentivos fiscais e créditos subsidiados. A política de desvalorização cambial, iniciada em 1968, potencializou as vendas externas.

Em 1967, com a transferência das funções do CPA, a unificação do sistema cambial e a redução das alíquotas de importação, a Cacex tornou-se o principal órgão responsável pela administração das importações e pelo cumprimento da Lei do Similar Nacional. A Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (Sudam),⁶² de 1966, e a Superintendência de Desenvolvimento do Centro-Oeste (Sudeco), de 1967, junto com a Sudene, geriram os incentivos fiscais para o desenvolvimento de atividades industriais nas suas respectivas regiões. Entre as empresas criadas, houve a nacionalização de empresas de telefonia e estabelecimento da Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel),⁶³ em 1965; a fundação da Petroquisa⁶⁴ (1968) pela Petrobras, para atuar na petroquímica;⁶⁵ a criação da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), em 1969 (Caixa de Texto 8).

62. Na região Norte, em 1967, criou-se a Zona Franca de Manaus, administrada pela Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), para o desenvolvimento regional.

63. A empresa tornou-se a responsável pelos serviços de telefonia internacional e de longa distância no país.

64. A Petroquisa participou da composição inicial da Petroquímica União (PQU), formada por capitais locais (Moreira Sales, Ultra) e internacionais (Phillips Petroleum). Em 1974, diante da incapacidade financeira dos sócios, a Petroquisa assumiu o controle majoritário da PQU. A experiência no empreendimento levou a Petroquisa a replicar o modelo tripartite (capitais privados local e internacional e capital estatal) para criar a Companhia Petroquímica do Nordeste S. A. (Copene), em 1972 (Evans, 1977).

65. O apoio à petroquímica coube ao Grupo Executivo da Indústria Petroquímica (Geiquim), criado em 1965, que aprovou 13 projetos, sendo sete estrangeiros e seis nacionais (Ianni, 1971).

Caixa de Texto 8 – O contexto histórico de fundação da Embraer

Em 1945, fundou-se o Centro Tecnológico Aeroespacial (CTA) para a pesquisa aeroespacial. O centro deu origem a outras instituições: Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) e Instituto de Pesquisas Espaciais (Inpe). Inicialmente, houve o desenvolvimento de vários protótipos, inclusive a fabricação de avião denominado de Paulistinha. Nas proximidades do centro e dos institutos surgiram empresas relacionadas à defesa, entre elas, Avibras (1961) e Engesa (1975). Nos anos 1960, sob o regime militar, com o discurso de segurança nacional e de não dependência de importação de peças e aviões, os técnicos dos institutos mencionados e os militares conceberam a criação da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), em 1969. Desde o início, a empresa voltou-se ao desenho, à produção de fuselagens e à montagem, de modo que não buscou a integração vertical. Vários acordos firmados com outras empresas estrangeiras permitiram que a companhia acessasse tecnologia e pudesse contar com peças. Para o sucesso da empresa, o governo concedeu recursos do BNDE, o acesso ao Fundo de Financiamento da Exportação (Finex), a isenção dos impostos IPI e ICM, a participação no Programa Nacional de Exportação de Material de Emprego Militar (Pnemem), a compra garantida de aviões por organismos federais, a isenção de impostos (50%) à aquisição de aviões produzidos localmente, as compras realizadas pela Marinha, etc. Dois aviões produzidos pela companhia foram bem-sucedidos e tiveram boa aceitação no mercado internacional, a saber, Tucano e Bandeirantes.

Fonte: Goldstein (2002).

No Chile, Gabriel González Videla (1946-1952) manteve a maior participação estatal na economia. A partir de meados dos anos 1940, os empréstimos da Corfo destinados à habitação, ao comércio, à produção agrícola e aos transportes perderam relevância, enquanto os encaminhados à indústria ganharam importância entre 1945 e 1947, por causa dos investimentos em siderurgia. Contudo, energia e combustíveis receberam a maior parte dos recursos, com investimentos em energia e petróleo – criação da Enap (Caixa de Texto 9).

Diante da insuficiência na oferta de óleos comestíveis, a Corfo fomentou a produção de óleo hidrogenado de baleia e óleos comestíveis. Com isso, a captura de pescado aumentou significativamente e, em 1946, o país passou a exportar o excedente. Na produção de açúcar, a Corfo estimulou estudos (via cooperação do Ministério da Agricultura e da Corporação Açucareira da Suécia) visando adaptar o cultivo da beterraba. Após os êxitos, fundou-se a Industria Azucarera Nacional S. A. (Iansa), em 1952. Assim, energia, petróleo, pescado e açúcar constituíram-se nos principais ramos estimulados.

A mineração contou com o apoio à manutenção da exploração de carvão e à produção de fertilizantes, a reabertura da exploração de salitre e o estabelecimento da fundição de Paipote (1950). Em transportes, a Marinha mercante, as

empresas ferroviárias (Ferrocarriles del Estado e Ferrocarril del Maipo), a Empresa Nacional de Transportes Colectivos e a Línea Aérea Nacional receberam suporte financeiro para a ampliação da capacidade. No setor agrícola, diversos apoios podem ser mencionados – produção de leite e carne, frutas, dessalinização do solo, irrigação, mecanização (criação, em 1946, do Servicio de Equipos Agrícolas Mecanizados (Seam), para apoiar a aquisição de maquinários). As PME receberam o suporte do Servicio de Cooperación Técnica (Sercotect), fundado em 1952.

Caixa de Texto 9 – A constituição da Enap

A *Empresa Nacional de Petróleo (Enap)* surgiu a partir do Decreto nº 9.618, em 1950. A criação da empresa foi uma recomendação de uma equipe de exploradores – chefiada pelo engenheiro Eduardo Simian Gallet – contratada pela Corfo. Logo após as descobertas de petróleo em 1945, o governo chileno decretou a Lei nº 109, que garantia o monopólio da Corfo na extração, refino e exploração comercial de petróleo. Entre 1945 e 1949, perfuraram-se 81.040 metros, sendo exploradas 10 jazidas de petróleo e gás. A produção teve início em 1949, com 8.805,9 metros cúbicos extraídos, e, no ano seguinte, houve a extração de 100 mil metros cúbicos. Nos anos 1950, a Enap construiu a Refinaria de Petróleo Concón e as instalações logísticas para o armazenamento e distribuição de combustíveis refinados em Maipú. Na década de 1960, inaugurou um terminal marítimo, colocou em funcionamento uma planta de gasolina em Cullen e inaugurou uma refinaria em Bío Bío.

Fonte: Martínez et al., 1989; home page da companhia, 2012.

No entanto, desde o início dos anos 1950, o modelo econômico passou a demonstrar suas debilidades, seja por fatores internos (inflação, tamanho do mercado, insuficiência de capitais), seja por fatores externos (problema com a balança de pagamentos, mudança do cenário internacional). A queda na produção da agricultura e, conseqüentemente, na geração de divisas agravou o desequilíbrio externo. Esses problemas emergiram num momento em que a burguesia industrial havia robustecido e diversificado sua atuação (Pinto, 1985). De todos os problemas, a inflação galopante, sem dúvida, foi o principal.

Carlos Ibáñez del Campo retornou ao poder sob o lema “escoba en mano”, com o propósito de atacar a elevada inflação por meio da eliminação da corrupção e da ineficiência burocrática. Porém, a inflação se elevou de 17,3% em 1952 para 77,5% em 1955. É nesse contexto que Ibáñez apelou para a Misión Klein-Saks, que recomendou, além das medidas monetárias, as reformas fiscal e do comércio exterior, quer dizer, liberação do comércio exterior, dos preços e dos mercados de fatores de produção, elevação da taxa de juros, privatização de empresas esta-

tais, reforma do sistema de saúde, etc. Embora tenha logrado reduzir a inflação, o impacto social de tais reformas implicou o aumento das manifestações populares e o término da missão em 1958 (Lüders, 2012).

Em 1958, Jorge Alessandri assumiu o poder tendo como base a burguesia industrial fortalecida e trouxe para o aparato do Estado os principais representantes da nova geração de empresários. As principais diretrizes econômicas adotadas foram: i) diminuição e simplificação do sistema de intervenção estatal, sobretudo no comércio exterior; ii) fim da iniciativa de Estado empresário e preponderância do papel creditício. Segundo Pinto (1985), instaurou-se uma política do tipo *quid pro quo*, em que o governo criava as condições para a livre iniciativa privada, de um lado, e esperava um aumento da produtividade e do nível de competitividade, de outro.

Era a política do “palo” e da “zanahoria”: o bastão era a abertura da economia (que ajudava a combater a inflação) e a cenoura, a livre atuação sem ingerência estatal. Entre 1961 e 1962, a política de câmbio fixo e liberalização é abandonada, por conta da crise econômica. Os elevados déficits fiscais (se foi ausente como Estado empresário, o mesmo não ocorreu na construção de habitação e infraestruturas) e o esgotamento das reservas cambiais acirraram as tensões na base de apoio do governo e culminaram no retorno aos instrumentos tradicionais da política econômica (Pinto, 1985, p.83).

A Caja Nacional de Ahorro, a Caja de Crédito Hipotecario, a Caja de Crédito Agrario e o Instituto de Crédito Industrial se uniram para formar o Banco del Estado de Chile (atualmente, BancoEstado), a fim de ampliar o crédito e fomentar a produção industrial, principalmente as PME. Outras instituições criadas foram Fundición de Ventanas, Instituto de Seguros del Estado, Superintendencia de Educación, Ministerio de Minería, Corporación de la Vivienda. A Enap expandiu as atividades e a variedade de produtos, com recursos próprios. A Endesa, pelos vários projetos e elevados custos, não teve como se autofinanciar e dependeu de recursos da Corfo e empréstimos externos. Na CAP, formada desde o início como empresa mista, diminuiu o controle estatal (Martínez et al., 1989).

A Corfo atuou mais intensamente no setor agrícola. A instituição ofereceu assessoria, equipamento e capacitação. Desse modo, fomentou obras de irrigação e escavação de poços, entrou na produção e certificação de sementes, apoiou a produção de frutas e a criação de gado, ampliou os programas de mecanização (Seam). A Iansa aumentou significativamente a produção – em 1963, já abastecia 40% da demanda interna. O projeto mais ambicioso foi a Industria de Tractores Corfiat, que, ao final, não logrou êxito. A missão Klein-Saks e o governo

Alessandri instituíram um traço distinto ao banco: o apoio aos ramos nos quais o país gozava de vantagem comparativa (florestal, mineiro, pesca).

No setor florestal, criaram-se as Industrias Forestales S. A. (Inforsa), em 1956, sob controle majoritário da Corfo e dedicadas à produção de celulose e exploração de madeira. Em seguida, a Inforsa resgatou da falência a Forestal Colcura (serraria) e inaugurou uma planta de painéis de madeira. A Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), a mais beneficiada, contou com empréstimos para a construção das instalações de Laja (celulose) e San Pedro (papel-jornal), em 1953, e recursos para a ampliação da unidade de Laja (1964). A Corfo fundou o Instituto Forestal, em 1961, para agilizar as exportações de produtos florestais. O próprio Estado entrou no reflorestamento com a Corporación Nacional Forestal (Conaf) e o Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) (Clapp, 1995, p.279-80).

A Corfo, no setor pesqueiro, apoiou os estudos oceanográficos, a aquisição de barcos pesqueiros e a instalação de câmaras frigoríficas (San Vicente, San Antonio, Coquimbo, Arica, Iquique, etc.). Além disso, entrou na captura, tratamento e distribuição de pescado – absorção da Industria Pesquera Cavanha S. A. – e conserva (subscrição de 37,5% da Pesquera Tarapacá S. A.). A obra de mais destaque foi o porto de Iquique, que absorveu 32,5% de todos os recursos destinados à pesca. Na mineração, financiou a realização da carta geológica nacional e estudos de detecção, criou o Instituto de Investigaciones Geológicas (1957), financiou empresas – Compañía Minera de Santa Fé (ferro), Compañía Minera e Industrial Bellavista S. A. (zinco), Lota e Schwager (ambas de carvão) e firmas de minerais não metálicos e enxofre – e aportou capitais – Empresa Minera Mantos Blancos (6,19%), Pilpilco (58,59%), Colico Sur (99,67%) e Victoria de Lebu (99,46%). A primeira atuava na exploração de cobre e as restantes, na exploração de carvão (Martínez et al., 1989).

A instituição tornou-se cada vez menos empresária e mais subsidiária à iniciativa privada. O Decreto nº 211, de 1960, alterou a lei orgânica do banco e desestimulou o ingresso direto na produção. Os investimentos deveriam priorizar projetos com potenciais benefícios à balança de pagamentos e iniciativas que contribuíssem com o desenvolvimento regional, em harmonia com o Plan de Desarrollo Nacional. A crise no começo dos anos 1960 e o retraimento empresarial manifestaram os equívocos da economia liberal e do Estado subsidiário. Para Pinto (1985, p.37-8), a grande empresa “necessitava, em maior medida, de bússola, guia e, em última instância, da associação e liderança definidas pelo poder público e suas agências”.

Em 1964, a chegada ao poder de Eduardo Frei Montalva ocorreu num momento em que o cenário internacional era favorável (programa Aliança para o

Progreso, proposto pelo presidente estadunidense Kennedy), cujos pressupostos convergiam com a política do novo governo – maior participação do Estado na economia e atração de capitais estrangeiros. Houve, assim, um retorno às políticas da Frente Popular, pois o Estado atuou na alocação de recursos para acelerar o crescimento econômico. Um grupo de técnicos – tarefa assumida posteriormente pela Oficina de Planificación Nacional (Odeplan) – elaborou um plano econômico e social.

Houve o início de uma reforma agrária e educacional e criou-se o Ministério de Vivienda e do Seguro de Accidente del Trabajo y Enfermedades Profesionales (Lei nº 16.744), etc. A promulgação da Lei nº 16.425 deu origem à Corporación del Cobre (Codelco), atualizou o código de mineração e permitiu a formação de sociedades mistas, com participação do Estado. Na prática, a partir de uma política negociada, o Estado ingressou no controle acionário (25% e depois 51%) das empresas mineradoras de cobre. Com isso, obteve 51% da Sociedad Minera el Teniente (pertencente à estadunidense Kennecott Copper Corporation), 30% da Sociedad Minera Andina e 25% da Compañía Minera Exótica (pertencente à estadunidense Anaconda), entre outras.

A Corfo, em 1964, fundou a Empresa Nacional de Telecomunicaciones S. A. (Entel) e, dois anos depois, criou o Instituto Nacional de Capacitación Profesional (Inacap). Em 1967, houve a fundação da Corfo del Norte, responsável pelo apoio ao desenvolvimento econômico e social do norte do país. Nesse mesmo ano, absorveu 40% da Compañía de Teléfonos de Chile. Em 1968, junto com a Entel e a Endesa, fundou a Empresa de Servicio de Computación (Ecom), para desenvolver um sistema de computação nacional e, no ano seguinte, criou a Empresa de Televisión Nacional de Chile.

O setor agrícola foi contemplado da seguinte maneira: assistência financeira aos projetos de produção de frutas e à instalação de câmaras frias, fábricas de embalagens e desidratadoras, viveiros de frutas, centrais frutícolas (Aconcagua, O'Higgins, Colchagua e Curicó), centrais de pisco (Huasco, Elqui e Limarí), à ampliação e modernização de vinícolas, rede de frigoríficos, projetos de produção de leite (Coyhaique, Ovalle e Punta Arenas). Além disso, promoveu a extensão da mecanização agrícola (Seam), a eletrificação rural (com apoio da Endesa), a criação da Empresa Nacional de Semillas S. A., etc.

Na atividade industrial, apoiou diversos ramos.

1. O setor florestal contou com empréstimos para a instalação de serrarias, fábricas de madeira compensada e painéis, etc. O banco tornou-se acionista majoritário na Celulosa Arauco (1967) e na Celulosa Constitución

- (1969). Em 1965, elaborou um programa de reflorestamento e manejo florestal que contou com linhas especiais de crédito.
2. A atividade pesqueira: Plan de Investigaciones, Fomento y Aprovechamiento de los Recursos del Mar e financiamento à construção de portos, caletas, terminais, etc., beneficiando a Empresa Pesquera Tarapacá, a Sociedad de Terminales Pesqueros, a Compañía Pesquera Arauco, entre outras.
 3. Na petroquímica: a filial Acido Sulfúrico S. A. (Fassa) aumentou a sua capacidade de produção e inaugurou uma unidade de ácido sulfúrico de Vallenar. A Compañía Sudamericana de Fosfatos S. A. recebeu financiamento para uma fábrica de superfosfato triple. Em 1965, junto com a Enap, formou a Petroquímica Chilena S. A.
 4. Em mecânica, metalurgia e eletrônica, apoiou a modernização e ampliação de Madeco, Tisak, Equiterm, Indac, Companc e Ramdsomes.
 5. Na siderurgia, ampliou a produção da usina de Huachipato, da planta de estanho eletrolítico e da mina de ferro El Algarrobo.

Em combustíveis e energia, a Enap aumentou a produção de derivados de petróleo – construção de refinaria em Concepción (1967) e instalação de um oleoduto entre Concepción e San Bernardo. A Endesa inaugurou usinas hidrelétricas e termelétricas – Central Chapiquiña (1966), Central Rapel (1968), entre outras. Por fim, na exploração mineral, o banco atuou em três frentes: i) participação direta ou assistência técnica e financeira (Sagasca e La Disputada Las Condes); ii) sociedades mistas para o desenvolvimento regional (Corfo-Sociedad Minera de Carrizal e Carolina de Michilla); iii) aporte de capitais nas filiais (Empresa Salitrera Victoria e Empresa Minera Aysén).

No México, o período de 1946 a 1958, sob a presidência de Miguel Alemán Valdez (1946-1952) e Adolfo Ruiz Cortinez (1952-1958), foi marcado por um modelo de crescimento fundamentado na desvalorização cambial e na inflação. Diante do estrangulamento externo e do maior gasto estatal, recorreu-se à desvalorização da moeda e à maior oferta monetária. O gasto público destinado ao fomento industrial ampliou-se sobre o total dos gastos (40% em 1958), enquanto os gastos social, militar e administrativo diminuíram. A extração de petróleo duplicou, a capacidade de geração de energia quadruplicou, a rede de estradas triplicou e aumentou o empréstimo ao setor agrícola (Villarreal, 1997). Em 1954, 15% dos investimentos eram originários de empréstimos externos (Tello, 2010).

A ação estatal no comércio exterior tornou-se mais protecionista. Nos anos 1948-1949 e 1954, respectivamente, o câmbio foi desvalorizado de 4,85 a 8,65

por dólar e de 8,65 a 12,50 por dólar.⁶⁶ Houve um aumento das tarifas de importação a 350 frações de produtos em 1946 e, no ano seguinte, a cinco mil frações de produtos. O Comité Nacional para el Control de Importaciones, fundado em 1947, realizou o controle quantitativo das licenças. Em 1954, as tarifas *ad valorem* aumentaram 25% a mais de mil frações de produtos e, em 1958, os controles quantitativos atingiram $\frac{1}{3}$ das importações. A própria exportação passou a ser taxada, a fim de forçar o maior beneficiamento dos recursos naturais. A maior atuação estatal no comércio externo refletiu a reforma do artigo 131 da Constituição, em 1951, que deu amplos poderes ao Estado para regular a importação e a exportação.

Criaram-se vários fundos e bancos com o fito de oferecer apoio setorial: Banco Nacional del Ejercito y la Armada (1946), Banco Nacional Cinematográfico (1947), Banco Nacional de Transportes (1953), Financiera Nacional Azucarera (1953), Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (1954), Fondo de Garantía y Fomento de la Mediana y Pequeña Industria (1954) e Fondo de las Habitaciones Populares (1954). O apoio à indústria ocorreu com a Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, em 1964, que isentou o pagamento de impostos de importação, renda, lucro, etc. Apesar da criação de fundos para o campo, o período foi marcado por uma contrarreforma agrária, mediante apoio à produção comercial em larga escala e aos médios e grandes produtores.

Durante o período 1958 e 1970, conhecidos como de “*desarrollo estabilizador*”, sob os governos de Adolfo López Mateos (1958-1964) e Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), a política de crescimento baseada na desvalorização e na inflação foi abandonada e deu lugar ao combate ao desequilíbrio externo por meio da atração de capitais externos e empréstimos (Villarreal, 1997). O novo programa de governo, intitulado Política Económica Nacional, fundamentou-se na estabilidade dos preços e do câmbio, na livre conversão de moeda e no financiamento não inflacionário (Tello, 2010). O Estado administrou a formação dos preços econômicos (câmbio, taxa de juros, taxa fiscal), a administração dos preços dos insumos das empresas públicas (energia, petróleo, ferrovia) e os preços dos produtos agrícolas e dos salários (Garrido, 2002, p.251).

Essa política de controle dos preços e crescimento acelerado só foi possível à custa do aumento dos déficits públicos, financiados pelos bancos privados e por empréstimos no exterior. O encaixe legal aplicado aos bancos e as altas taxas de juros geraram a poupança interna necessária para financiar os subsídios estatais

66. Embora visasse controlar o déficit na balança de pagamentos, tal medida foi favorável à produção doméstica.

e os investimentos em infraestrutura e indústria básica. O sistema bancário desempenhou um papel importante graças ao poder de controle do mecanismo que assegurava a reprodução do capital (idem, 2002). O apoio incondicional dos bancos ocorreu pela alta rentabilidade e pelo decreto que determinou o controle do sistema bancário apenas pelos capitais locais.⁶⁷

Além da transferência de recursos à iniciativa privada, outras ações fomentaram a expansão da SI. Primeiro, os investimentos em redes de estradas, irrigação, siderurgia, exploração de petróleo e gás, etc. tiveram efeitos *spillovers* sobre outras empresas, com a oferta de insumos em quantidade e qualidade, contratação para a realização de obras, etc. O investimento público respondeu por 45% dos gastos do Estado. Segundo, transferências de recursos, via bancos privados e públicos, a taxas de juros subsidiadas para promover algumas atividades.⁶⁸ Terceiro, seguidos aumentos da proteção alfandegária (1958, 1961 e 1962) e controle quantitativo das importações. Quarto, apoio à importação de bens de capital pela regra XIV e pela lei de indústrias novas e necessárias (Villarreal, 1997).

A Nafinsa desempenhou uma função mais destacada no financiamento. Em 1947, a reforma nos seus estatutos resultou no aumento de capital, na sua ratificação como agente financeiro do Estado, na maior canalização de capitais do exterior e na limitação de sua órbita de atuação para não entrar em ramos da iniciativa privada. Com isso, houve algumas mudanças no papel da instituição: i) aumentou a participação da infraestrutura no financiamento (de 7,6% em 1945 para 65% em 1964); ii) ampliou a participação dos recursos externos na fonte de empréstimos (mais de 60% nos anos 1960); iii) diminuíram os investimentos sob a forma de ações (90% nos anos 1940) e aumentaram os créditos (65% em finais dos anos 1960); iv) diminuiu a proporção de financiamento produtivo; v) caiu a participação no financiamento outorgado pelo sistema bancário à indústria (López, 2009).

Até metade dos anos 1950, o banco participou ativamente na promoção de empresas, por meio da participação acionária. Em 1952, aportou 20% do capital da Tubos de Acero de México S. A. (Tamsa) – criada para oferecer tubos sem

67. Outras nacionalizações foram realizadas, como a do setor elétrico, em 1960, com mais de 40 companhias (Light Power, Electric Bond and Share, etc.) organizadas sob controle da Comisión Federal de Electricidad (CFE). A nova lei de mineração, de 1961, forjou a venda de companhias estrangeiras (American Smelting Company e Pan American Sulphur Company).

68. Entre os fundos criados, podemos mencionar: Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (Fovi), Fondo para el Fomento de Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex), Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain), etc. (ver Tello, 2010, p.409).

costura à indústria de petróleo – e apoiou a criação da Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, produtora de peças e componentes para as ferrovias. A Diesel Nacional (Dina), produtora de caminhões e automóveis, surgiu a partir da iniciativa privada, mas, com a insuficiência de capitais, o banco subscreveu 59,5 milhões de pesos e a Fiat, 6 milhões. Em 1958, com os fracos resultados da Dina, o banco absorveu as ações dos demais acionistas e se tornou acionista majoritário.

No ano de 1956, começou a operar a Toyoda S. A. (fundição de ferro e maquinaria têxtil), com participação majoritária da japonesa Toyoda Automatic Loom Works e empréstimos da Nafinsa. O banco, diante das perdas da empresa, comprou as ações da Toyoda S. A., em 1959, e reabilitou as instalações da planta com a constituição da Siderúrgica Nacional (Sidena), para produzir autopeças às indústrias automobilística e ferroviária, e a integrou verticalmente com a Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril e a Dina. Na produção siderúrgica, com os empréstimos à AHMSA para adquirir a firma Consolidada e para modernizar a produção, aumentou sua participação acionária na empresa, pois os acionistas privados não investiram mais capitais. Além disso, iniciou as obras da usina Siderúrgica Lázaro Cárdena-Las Truchas (Sicartsa), em 1969 (Bennet & Sharpe, 1979).

A Nafinsa também se tornou acionista importante na Teléfonos de México (Telmex) e adquiriu empresas açucareiras, que quebraram por causa do controle dos preços. Em 1969, controlava 18 empresas de açúcar, que respondiam por 30,7% do mercado. A absorção da Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (Somex), fundada pelo imigrante espanhol Antonio Sacristán e em processo de falência, se constituiu num caso emblemático. Antonio Sacristán havia promovido e financiado atividades sem interesse imediato da iniciativa privada – montagem de automóveis, autopeças, eletrodomésticos, etc. A Somex possuía ações em mais de 40 empresas, entre elas Aceros Esmaltados S. A. (fogões), Vehículos Automotores Mexicanos S. A. (automóveis em associação com a American Motors), Sosa Texcoco S. A. (química), Manufactura de Partes de Automoviles S. A. (autopeças), etc.

Durante esse período, nos quatro países, o Estado desempenhou um papel ímpar na consolidação das forças produtivas. Multiplicaram-se os recursos emprestados, os subsídios, a proteção, etc. e um maior número de empresas e setores foram beneficiados. Inegavelmente, o Estado empresário, produtor de insumos básicos (petróleo, aço, fertilizantes, etc.) e viabilizador da infraestrutura econômica (geração e transmissão de energia, estradas, ferrovias, etc.), alavancou a iniciativa privada, oferecendo insumos subsidiados e fomentando o amplia-

mento dos circuitos espaciais da produção. Ao mesmo tempo, diversas contradições emergiram, tais como o aumento dos déficits públicos e do endividamento estatal, a entrada de empresas estatais nas áreas de predomínio do capital privado, entre outras.

Política econômica entre 1970 e 1990: o dismantelamento do Estado empresário

Nos três primeiros anos, predominou, na Argentina, a instabilidade econômica e social, dada a pressão inflacionária. Com a mudança de governo (três vezes), houve uma alternância de políticas, por vezes contraditórias, que abrangem retenção do setor agropecuário (controle das exportações de carne), desvalorização da moeda, controle da saída e transferência de capitais, controle dos preços e proibição do consumo de alguns produtos, cortes nos gastos, aumento de salários. Quanto à política industrial, iniciou-se a política de “argentinização”: “compre nacional”, maior controle do capital estrangeiro, maior participação do Estado no processo de desenvolvimento e forte apoio ao empresariado local. As políticas econômicas visaram à consolidação das indústrias de base – para engendrar a maior integração das atividades industriais – e à conformação de grandes empresas.

Em 1970, o Decreto nº 18.832 autorizou o Estado a intervir no funcionamento de empresas em dificuldades financeiras e consideradas de interesse público (geração de emprego, atividade econômica, etc.). Sete empresas incluídas na lei de reabilitação foram incorporadas no decreto. Assim, o Estado interviu diretamente nas empresas Gilera Argentina S. A., Fialp, La Cantábrica, Siam di Tella, La Emilia, Industrias Llave, etc. A Lei nº 19.151, de 1971, regulamentou a atuação do capital estrangeiro, embora por pouco tempo. Logo houve a promulgação da Lei nº 19.904, de 1972, que colocou menos ênfase nas empresas de capital local e procurou um equilíbrio entre capitais locais e estrangeiros (Schvarzer, 1987).

Em 1971, a Lei nº 18.899 deu origem ao Banco Nacional de Desarrollo (BND), substituto do Banco Industrial e com a função de captar e canalizar recursos para os projetos de interesse nacional, e a cinco institutos autônomos⁶⁹

69. Instituto de Crédito Industrial, Instituto de Crédito y Fomento Minero, Instituto de Financiación de Proyectos de Infraestructura, Instituto de Base e Instituto de Reversión y Rehabilitación.

encarregados de realizar os programas de ação creditícia. O BND recebeu o aporte de capitais do Sistema de Depósitos a Plazo Fijo e do Fondo de Ahorro para la Participación en el Desarrollo Nacional (Rougier, 2004). Entre 1970 e 1972, as operações creditícias aumentaram sensivelmente, sendo 34% dos empréstimos destinados a investimentos fixos e 14% carreados para a promoção do comércio exterior (importação de bens de capital). Coube às atividades industriais a maior participação nos empréstimos (70%). No setor industrial, os recursos foram assim distribuídos: alimentos e maquinaria, ambos com 13%; metais e têxteis, 11% cada um; papel (7%); produtos químicos (6%). Contudo, tais empréstimos privilegiaram um seleto grupo de empresas, privadas nacionais e estatais, de atuação nas indústrias de interesse nacional (Rougier, 2004).

O Estado interviu diretamente no planejamento e na promoção de grandes projetos industriais, com a escolha das tecnologias e da forma de inserção no mercado. Assim, promoveu a criação da Propulsora Siderúrgica S. A. (o BND e a CNAS participaram com 25% e, mais tarde, ampliaram a participação) e da Papel Prensa, e realizou um leilão para a produção de carbonato de sódio, vendido pela Álcalis de la Patagonia S. A. (Alpat). Em 1974, revisou-se o contrato da Alpat e o Estado se tornou sócio majoritário (51%). O Estado possuía, ainda, controle majoritário da Hipasam S. A., criada em 1970, por meio da DGFM (81%), BND (18,4%), província de Río Negro (0,4%) e investidores privados.

No governo justicialista de Isabel Perón (1973-1976), a política industrial pautou-se por uma série de leis presentes no Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional, entre elas: a Lei nº 20.560, de 1973, substituiu as leis anteriores de promoção industrial e pôs um acento no desenvolvimento regional e nos capitais locais; a Lei nº 20.545, de Protección al Trabajo y la Producción Nacional, estabeleceu a proteção alfandegária às empresas de capital nacional; a Lei nº 20.568 criou a Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa; a Lei nº 20.558 fundou a Corporación de Empresas Nacionales, responsável por conduzir, supervisionar, etc. as empresas estatais; a Lei nº 20.520 nacionalizou os depósitos bancários, a fim de oferecer capitais a juros mais baixos; a Lei nº 20.557 estabeleceu as diretrizes para a radicação de capitais estrangeiros; os decretos nºs 2.140, 893, 575 e 5.035 regulamentaram a promoção industrial nas províncias (Frederico, 2007).

O apoio industrial esteve voltado aos ramos com grande potencial de geração de divisas. Os decretos nº 592 e nº 1.792, respectivamente, de 1973 e 1974, estabeleceram o marco de fomento à petroquímica. Os decretos nº 619 e nº 1.177, ambos de 1974, instituíram as diretrizes para a atuação estatal nas indústrias siderúrgica e de papel, respectivamente. Todos esses ramos contaram com apoio

creditício e acionário do BND, com a dedução de impostos sobre lucros, etc. Os projetos levados a cabo receberam recursos públicos que responderam por mais de 90% dos custos estipulados (Schvarzer, 1987).

Durante 1973 e 1978, sob os auspícios das leis e decretos promulgados no governo peronista, alocaram-se US\$ 2.840 milhões a projetos industriais, distribuídos às seguintes indústrias: papel (41%), têxtil e confecção de couro (15%), química (13%), metálicas básicas (11%), madeira (7%), alimentos, bebidas e tabaco (5%), produtos metálicos, maquinaria e equipamentos (4%), minerais não metálicos (3%) e outras indústrias manufatureiras (1%) (Frederico, 2007). Segundo Schvarzer (1987), esses investimentos se concentraram em grandes projetos vinculados às indústrias básicas e privilegiaram um seleto grupo de grandes empresas. Entre os grandes projetos e investimentos, cabe mencionar o Polo Petroquímico Bahía Blanca (Caixa de Texto 10).

O novo governo militar de 1976 assumiu a tarefa de aprovar os projetos apresentados dentro da Lei nº 20.560. Em 1977, a Lei de Promoção nº 21.608 eliminou a diferença existente entre capitais estrangeiros e nacionais e demonstrou uma maior preocupação com os custos do fomento industrial e com os investimentos mínimos do Estado. Para Schvarzer (1987, p.35), “a política global de promoção industrial depois de 1977 tendeu a ser mais restritiva entre 1979 e 1981, por meio da aplicação de critérios de indexação para impostos atrasados e o uso da cota fiscal como critério restritivo”.⁷⁰ No começo dos anos 1980, emergiram pressões para a flexibilização da Lei nº 21.608, com a derrocada do regime militar.

Diante do ataque ao modelo de bem-estar social e a reversão dos ideais keynesianos no âmbito internacional, e ao fracasso da experiência peronista no âmbito interno, o ministro da Economia Alfredo Martínez de Hoz, no último governo ditatorial (1976-1981), levou a cabo um novo modelo de acumulação baseado no rentismo e nos fluxos de capitais (Frederico, 2007). Num contexto de alta inflação e de crise econômica, o discurso de ineficiência das empresas estatais e de suas consequências sobre o déficit fiscal abriu o caminho para o desmantelamento do Estado empresário. Inicialmente, o processo de privatização ocorreu sob a forma de licitação de áreas de exploração de petróleo, subcontratação de atividades antes oferecidas por estatais e venda de participações acionárias.

70. Entre 1979 e 1981, houve a aprovação de projetos, sob o novo regime, que somaram US\$ 2.275 milhões.

Caixa de texto 10 – Fundação do Polo Petroquímico de Bahía Blanca

O *Polo Petroquímico Bahía Blanca* está inserido no projeto governamental de instalação das indústrias de base gestado em meados dos anos 1950. A decisão de criar dois polos petroquímicos deu-se em 1967, quando uma comissão formada por técnicos das estatais DGFM e YPF realizou um estudo de viabilidade dos projetos petroquímicos. Em 1970, fundou-se a Petroquímica General Mosconi (PGM), em Ensenada. No ano seguinte, foi criada a Petroquímica Bahía Blanca (PBB). O projeto original para a instalação da PBB pertencia à multinacional Dow Chemical, que recebeu a autorização (Decreto nº 6.908) em 1969, mas decidiu inaugurar uma petroquímica na província de Santa Fé. A escolha da região patagônica para instalação da PBB decorreu do entroncamento de gasodutos aí instalados pelos quais fluíam o gás das bacias de Austral e Neuquén, da existência de infraestrutura portuária e de depósitos de sal (produção de cloro e soda, usados na terceira fase da indústria petroquímica). O polo foi formado por um conjunto de sete indústrias que operavam estreitamente ligadas. A YPF fornecia o gás, a Gas del Estado “craqueava” o gás e produzia eteno. Em seguida, uma empresa – formada pela Gas del Estado, YPF e DGFM e outras empresas privadas que operavam outras cinco instalações industriais (satélites) – recebia o eteno e o processava para obter etileno. O PBB iniciou as operações somente em 1987, por causa da apresentação separada dos projetos, dos atrasos na oferta de créditos do BND, das modificações técnicas e econômicas, etc. Em 1991, o Estado vendeu suas ações nas empresas Petropol, Polisur, Induclor e Monómeros Vinílicos. Quatro anos depois, a partir da Lei nº 24.045, privatizou o PBB.

Fonte: Odisio, 2008.

Até o final dos anos 1980, sob a administração de Raúl Alfonsín (1983-1989), 120 empresas haviam sido privatizadas, dissolvidas, liquidadas, entregues sob a forma de comodato, concedidas ou transferidas à Justiça. Outras 46 estavam em processo de privatização. Houve a venda de participação acionária em 207 empresas e a declaração de falência de outras 46. O processo de privatização não foi linear, dada a estatização da *Compañía Italo Argentina de Electricidad* e das empresas vinculadas ao Banco de los Andes S. A. No final dos anos 1980, o contexto hiperinflacionário e a campanha negativa contra a empresa pública abriram caminho à privatização das principais empresas estatais.

Carlos Menem (1989-1999) aprofundou o processo de privatização e liquidou o BND.⁷¹ A transferência de empresas ocorreu sob a forma de venda de

71. Outras medidas abrangeram a desregulamentação da economia (diminuição das taxas e das cotas à importação) e o estabelecimento da lei de convertibilidade (equiparação do peso ao dólar). As medidas permitiram atacar a inflação, porém o custo delas foram as altas taxas de juros e a dependência da entrada de capitais estrangeiros.

ações e ativos, contratos de associação e concessões. As primeiras companhias privatizadas foram Entel e Aerolíneas Argentinas, seguidas por canais de televisão, empresas de energia e centrais hidrelétricas, rede ferroviária, etc. Entre as empresas industriais, houve a venda destas empresas: Somisa, Altos Hornos Zapla, YPF, Gas del Estado e petroquímicas. Das 89 empresas estatais registradas em 1990, 27 foram privatizadas, 12 concedidas, duas estavam em processo de privatização, 30 haviam sido liquidadas ou se encontravam em processo de liquidação e somente 18 estavam em funcionamento (Rougier, 2012a). No governo Menem, houve ainda a assinatura do Tratado de Assunção, em 1991, que deu origem ao Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), do qual foram signatários, também, Brasil, Uruguai e Paraguai.

No Brasil, o general Emílio Médici (1969-1974) propôs o Programa de Metas e Bases para a Ação do Governo, com as seguintes áreas prioritárias: educação, saúde e saneamento; agricultura e abastecimento; desenvolvimento científico e tecnológico; fortalecimento do poder de competição da indústria nacional. As metas envolviam a manutenção das altas taxas de crescimento, a expansão do emprego e a elevação do investimento e das exportações. Para tanto, promulgou-se o I Plano de Desenvolvimento Nacional (PND), em 1971, para promover a expansão da infraestrutura (transportes e comunicações),⁷² a produção siderúrgica e petroquímica, os estaleiros e a geração de energia. A Lei nº 70.553 criou o Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PBDCT), visando estimular programas setoriais e projetos que resultassem num *upgrade* tecnológico.

Entre os projetos elaborados, temos a ponte Rio-Niterói, as rodovias Transamazônica e Cuiabá-Santarém, as hidrelétricas de Três Marias e de Itaipu, a usina nuclear de Angra dos Reis, os corredores de exportação, etc. Essas obras faziam parte do Plano de Integração Nacional (PIN). Quanto às estatais, a Petrobras ampliou a atividade de refino e criou as empresas Braspetro (1970) e Petrobras Distribuidora (1971) para, respectivamente, participar de *joint ventures* no exterior (exploração, assistência técnica) e ampliar a distribuição de derivados. As siderúrgicas estatais expandiram a produção⁷³ e a CVRD ampliou as exportações de minério de ferro (Baer, Kerstenetzky & Villela, 1973).

As exportações de produtos industriais receberam novos subsídios e incentivos fiscais por meio da criação de Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação (Befiex), em 1972. O setor industrial

72. O governo criou a *holding* Telebras, que passou a controlar as principais empresas regionais de telefonia.

73. A *holding* Siderbras, criada em 1973, reuniu todas as empresas siderúrgicas sob controle estatal.

contou, ainda, com o Fundo de Modernização e Reorganização das Indústrias (FMRI), sob administração do BNDE, criado para apoiar a modernização, o aumento da escala de produção, a concentração de capitais e a formação de grandes empresas (Baer & Vilella, 1980).⁷⁴ O novo imposto, Programa de Integração Social (PIS), fortaleceu a Caixa Econômica Federal (unificada nos anos 1970) e a sua política de destinação de fundos especiais ao setor privado.

Com a crise do petróleo em 1973, os sucessivos saldos positivos na balança comercial diluíram-se e emergiram os déficits. A balança de pagamentos ampliou o saldo negativo. Ernesto Geisel (1974-1979) viu-se com o dilema de promover um programa de austeridade ou levar adiante o projeto de “Brasil grande potência”. A decisão foi pela manutenção das taxas elevadas de crescimento econômico mediante a diminuição das reservas cambiais e o endividamento externo. Para tanto, lançou o II PND, com volumosos recursos carreados à expansão da indústria de base (petroquímica e siderurgia) e de bens de capital, e ampliação da infraestrutura econômica (geração de energia, transportes e comunicação).

Sawaya (2006) salienta os seguintes objetivos subjacentes ao II PND: i) alcançar autonomia em relação à economia internacional; ii) fortalecer as empresas nacionais; iii) enquadrar as empresas multinacionais aos interesses de desenvolvimento nacional. As estatais realizaram a maior parte dos investimentos em energia, siderurgia e infraestrutura econômica (Eletrobras, Petrobras, Siderbras,⁷⁵ Embratel, etc.). Por exemplo, a Petrobras fundou a Interbras (1976), para promover a exportação de produtos nacionais em troca da importação de derivados de petróleo, a Petrofértil (1976), visando à produção de insumos à agricultura, e a Petromisa (1977), para pesquisas mineralógicas (Napoleão, 2002). A crise do petróleo impeliu ao incremento na produção de energia e avanço internacional da Petrobras e à criação do Programa Nacional do Álcool, em 1975, para estimular a produção de álcool anidro.

Coube ao BNDE um papel importante no desenvolvimento das indústrias de base e de bens de capital,⁷⁶ por meio da criação de subsidiárias. A Financia-

74. A partir de 1971, visando beneficiar os produtores locais de bens capital, a compra de máquinas e equipamentos produzidos no país tornou-se isenta dos impostos IPI e ICM.

75. Em 1976, constituiu-se a Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), uma *joint venture* de controle majoritário estatal e participação minoritária dos grupos Kawasaki (Japão) e Ilva (Itália). A CST iniciou a produção de semiacabados de aço em 1983. Em 1977, a Siderbras deu início à construção da siderúrgica Açominas.

76. Lograram apoio financeiro Ripasa Celulose e Papel, Indústrias Reunidas F. Matarazzo, Usina da Barra Açúcar e Álcool, Petrobras, CSN, Aracruz Celulose S. A., Vale do Rio Doce, Polo Petroquímico de Triunfo, Fundação Tupy, Indústria Têxtil Hering, Usina Hidroelétrica de Itaipu, Cia. Votorantim, Alumínio Brasileiro S. A., Cimento Tocantins S. A., Bahia Sul Celulose, Polo Petroquímico de Camaçari, etc. (Silva Junior, 2009).

mentos de Insumos Básicos S. A. (Fibase) apoiou o suprimento de insumos industriais básicos – fertilizantes,⁷⁷ metais não ferrosos, papel e celulose, química, etc. A Mecânica Brasileira S. A. (Embramec) fomentou as empresas produtoras de bens de capital. As duas subsidiárias apoiaram o setor privado, sobretudo por meio da participação acionária minoritária. A Investimentos Brasileiros S. A. (Ibrasa) atuou no suporte às firmas privadas pela subscrição de ações preferenciais ou ordinárias. Outros programas criados consistiram no financiamento às PME e apoio na compra de itens básicos. A parcela dos empréstimos do banco na formação de capital fixo do país atingiu 9%, graças aos recursos provenientes do PIS.

Em 1979, com o término do II PND e a chegada ao poder do último governo militar, a inflação e o endividamento externo, já elevados, foram agravados pelo segundo choque do petróleo e pela escalada dos juros internacionais. O Estado abandonou o planejamento, desarticulou o esquema de incentivos administrados pela CDI, diminuiu gradualmente os incentivos fiscais à exportação, reduziu os subsídios às PME e à agricultura, eliminou os subsídios às importações, reduziu os empréstimos do BNDE e os investimentos em infraestrutura, etc. Para compensar a perda dos subsídios, recorreu-se às desvalorizações da moeda e ao controle não tarifário das importações (Versiani & Suzigan, 1990).

Em 1979, são criados o Programa Nacional de Desburocratização e a Secretaria Especial para Controle de Empresas Estatais (Sest). Esta permitiu um controle mais centralizado das estatais. Mesmo com a escalada da inflação, os preços dos bens e serviços das estatais não foram reajustados, e caíram os preços reais do ferro e aço (50%), da energia elétrica (40%) e dos serviços telefônicos (60%). As empresas estatais também assumiram empréstimos internacionais acima das suas necessidades para que o governo pudesse enfrentar a balança de pagamentos (Baer, 2002, p.302-3). No ano de 1981, a Comissão Especial de Desestatização identificou 140 empresas que podiam ser privatizadas e recomendou a venda de cinquenta delas. Com a privatização, entre 1981 e 1984, arrecadaram-se US\$ 190 milhões.

As instituições responsáveis pelo maior controle das importações, pelo apoio à exportação (reintrodução dos créditos de IPI) e pelos programas para o desenvolvimento de novas fontes de energia foram fortalecidas. Houve a fundação do Conselho Nacional do Alcool (CNAL) e da Comissão Executiva Nacional

77. A Fibase (49%), em parceria com a estatal Petrofértil (49%) e o governo do estado de Minas Gerais (2%), criou a Fosfértil, em 1977. No mesmo ano, a Petrofértil assumiu o controle da empresa privada Ultrafértil (criada pela multinacional estadunidense Phillips Petroleum e o grupo local Ultra). Ver Kulaif, 1999.

do Álcool (Cenal), para acelerar a produção de álcool, e o subsídio à conversão do uso de óleo combustível pela energia elétrica. Até meados da década, vários projetos iniciados com o II PND entraram em operação (energia, mineração) e promulgou-se a Política Nacional de Informática (1984), que apoiou a implantação do segmento de mini e microcomputadores por empresas privadas nacionais (Suzigan & Villela, 1997).

Entre 1985 e 1987, o Estado reorientou o desenvolvimento industrial, com ênfase na competitividade e no aumento da eficiência. O Ministério de Ciência e Tecnologia, criado em 1985, agrupou outros institutos (entre eles o Finep), estimulou a qualificação de recursos humanos e o desenvolvimento de novas tecnologias, implementou a política de informática, etc. O CPA reformou as tarifas comerciais (eliminou as taxas redundantes), mas não alterou os níveis de proteção. Para apoiar as firmas exportadoras, criou-se o Programa de Apoio ao Incremento das Exportações (Proex).

Segundo Suzigan & Villela (1997), sob um matiz liberal, promulgou-se a Nova Política Industrial (NPI), em 1988, cujo objetivo era atualizar a estrutura industrial e suportar a melhoria da eficiência e aumento da produtividade das empresas. Contudo, o sistema de proteção e subsídio à exportação permaneceu inalterado, inclusive aumentando-se os incentivos. Apesar da pequena redução na proteção tarifária (de 51% para 40%), não houve alteração das barreiras não tarifárias. Logo após a NPI, estabeleceram-se as Zonas de Processamento de Exportações (ZPE), a fim de fomentar o desenvolvimento regional.

É nos anos 1980 que se acrescenta o “S” ao BNDE, com a constituição, em 1982, do Fundo de Investimento Social (Finsocial), para diminuir as desigualdades por meio de investimentos na alimentação, habitação popular, saúde e educação (Silva Junior, 2009). O banco realizou 13 operações de reprivatização de firmas em dificuldades incorporadas pelo BNDESPar,⁷⁸ por meio do Decreto nº 91.991, e aumentou o percentual dos empréstimos às indústrias, porém continuou a concentração dos recursos na indústria tradicionalmente apoiada (celulose e papel, metalurgia, química, equipamentos de comunicação e elétricos, equipamentos de transporte, têxteis). A Constituição de 1988 retirou os recursos do PIS do banco e lhe alocou 40% do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Nos anos 1990, as políticas implementadas (entre elas o combate à inflação, redução do déficit público, a privatização de empresas estatais e a redução das tarifas aduaneiras de importação, etc.) demonstraram, claramente, a redefinição da função do papel do Estado brasileiro na economia, cabendo ao capital privado

78. Braço de investimentos do banco criado em 1982, por meio da fusão da Embramec, Fibase e Ibrasa.

o papel de condutor do desenvolvimento econômico. Essa redefinição marcou a opção pelo neoliberalismo, indicando que doravante interessaria mais o mercado, a eficiência e a competitividade.

As políticas de estabilização impediram qualquer elaboração de uma política industrial e ganhou importância a liberalização comercial e a competitividade. As medidas de combate à inflação, no governo de Fernando Collor de Mello, implicaram a eliminação dos incentivos fiscais (importações e exportações, superintendências, indústria de computadores, etc.), a liberalização do câmbio, a redução gradual das tarifas de importação, a extinção de vários órgãos, a diminuição dos gastos das empresas estatais, a privatização – a Lei nº 8.031, de 1990, criou o Programa Nacional de Desestatização (PND).

Sob a administração de Collor, seis importantes empresas foram transferidas às mãos da iniciativa privada, sendo três siderúrgicas (Usiminas, Acesita, CST), duas petroquímicas (Petroflex, Copesul) e uma produtora de fertilizantes (Fosfertil). Todas as empresas atuavam no setor industrial, as vendas envolveram 100% do capital acionário e foram arrecadados mais de US\$ 4 bilhões. Houve uma coalizão de forças no processo de privatização envolvendo grupos econômicos locais de atuação industrial (Suzano Feffer, Odebrecht) e financeira (Banco Safra, Unibanco e Bozano Simonsen), empresa estrangeira (Nippon Steel), fundos de pensão das empresas estatais (Previ, do Banco do Brasil, e Sistel, da Embratel) e empresas estatais (Petrobras e CVRD) (Sposito & Santos, 2012).

Após a queda de Collor, o empossado Itamar Franco relutou um pouco, por causa de sua postura nacionalista, em retomar o programa de privatização. O mesmo ocorreu com relação à atração do capital estrangeiro. Porém, enfrentou a inflação por meio do ajuste fiscal. O seu ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso, implementou o Plano de Ação Imediata, que consistiu num corte de gastos, na maior rigidez no recolhimento dos impostos e na negociação das dívidas dos estados. Com a retomada das privatizações, o Estado saiu quase por completo do setor industrial e empresas importantes (CSN, Ultrafertil, Cosipa, Açominas, PQU, Embraer) foram privatizadas. Os valores envolvidos nas negociações das estatais giraram em torno de US\$ 3,4 bilhões, dos quais quase a metade procedeu da venda da CSN.

No governo de Fernando Henrique Cardoso (1994-2002), adotou-se uma política macroeconômica que, por um lado, permitiu o controle da inflação e, por outro, foi extremamente perversa porque se baseou numa paridade cambial, em elevadas taxas de juros internas e no aumento do endividamento público. As diretrizes de privatização contidas no PND foram mantidas e promulgou-se a Lei nº 8.987, de concessão de serviços públicos, que abriu caminho à venda de em-

presas de serviços de utilidade pública (geração e distribuição de energia, fornecimento de gás, transporte ferroviário, telecomunicações), bancos e exploração petrolífera. Ao todo, nos dois mandatos de FHC, oitenta empresas foram privatizadas a um preço de US\$ 73 bilhões. Entre as empresas mais importantes que passaram às mãos da iniciativa privada, cabe mencionar CVRD, Telesp, Embratel, Banespa e inúmeras companhias estaduais de distribuição de energia elétrica.

O BNDES atuou como o gestor do Fundo Nacional de Estatização (FND), órgão vinculado ao PND, ou seja, como depositário das ações das empresas de propriedade direta e indireta da União. O banco deu o suporte técnico, administrativo, financeiro e material ao processo de privatização. Além disso, criou várias linhas de financiamento, com cobertura de quase todos os setores. Os principais beneficiários dos empréstimos foram: Cia. Votorantim, Cia. Suzano de Celulose, Embraer, Petrobras, Gerdau, CSN, Estaleiro Mauá, Fiat, Construtora Mendes Júnior, Açominas, Aracruz Celulose, Cia. Siderúrgica de Tubarão, Sadia, Riocell Papel e Celulose, Andrade Gutierrez Construtora, etc. (Silva Junior, 2009).

Apesar das medidas liberais, não houve um abandono das políticas setoriais. O BNDES desempenhou um papel importante no financiamento dos grupos vencedores da privatização e no processo de reestruturação (fusões e aquisições). Os fundos de pensão estatais também participaram do processo de privatização, num híbrido junto com sócios locais e empresas multinacionais (Sposito & Santos, 2012). Setorialmente, a indústria automobilística contou com um regime especial de incentivo e proteção tarifária. No final dos anos 1990, foram criados fundos setoriais, com a participação da iniciativa privada na formulação e planejamento do incentivo à inovação (Almeida, 2009).

No Chile, num contexto de maior tensão social, Salvador Allende assumiu a presidência em 1970, amparado numa coalizão de esquerda, e propôs um programa de governo de transformação do país em um Estado socialista. Com isso, pretendia superar o histórico processo de exploração e miséria desenvolvido sob o jugo do capital monopolista, a exploração imperialista e os privilégios de classe. Desde o início, buscou-se realizar uma profunda redistribuição dos salários, da riqueza e da propriedade privada.

Coube à Corfo um novo papel, não só na estatização, senão também na administração de empresas de diversos ramos e tamanhos. Isso resultou numa reorganização interna do banco que, além do planejamento, passou a realocar os capitais gerados pelas várias empresas. A estatização ocorreu em negócios estratégicos, como indústria, agricultura, mineração e finanças. O fundamento institucional que permitiu a expropriação das empresas havia sido promulgado

anteriormente: indústria – Leis nºs 520 (1932), 1.262 (1953) e 1.279 (1966); bancos – Decreto nº 252 (1960); agricultura – Lei nº 16.640 (1967). Em 1973, 421 firmas de distintos ramos da atividade econômica eram controladas pelo Estado⁷⁹ (Tabela 7).

Além da expropriação, a Corfo apoiou a modernização agrícola, a produção de maquinários agrícolas pela Ransomes Chilena S. A., a ampliação da superfície plantada de vinhedos e o aperfeiçoamento da comercialização, a construção da instalação industrial da Madeco (cabos telefônicos, fios elétricos), a construção de fábrica de trifosfato de sódio, a instalação de rede micro-ondas com as empresas Entel e Compañía de Teléfonos de Chile, a produção em massa de eletrodomésticos e eletrônicos (Siam di Tella e Industrias de Radio y Televisión S. A.), a racionalização e criação de empresas automobilísticas (Corfo-Peugeot, Corfo-Citroën), a aliança com a espanhola Pegaso (ônibus), etc. (Martínez et al., 1989).

Contudo, à medida que a Corfo avançou sobre as atividades econômicas, com a finalidade de promover o “desenvolvimento geral” e romper com as estruturas monopólicas, ela se tornou um fardo para o Estado, porque contribuía para agravar o déficit fiscal e o desequilíbrio externo (idem, p.235). Isso ocorreu porque as estatais foram os principais instrumentos usados para a redistribuição da renda (política de preços inferior ao custo da produção). Para Larroulet (1984, p.138-40), a principal debilidade de tal política é que, de um lado, ela beneficiou os setores de maior renda e, de outro lado, penalizou os de menor renda com o aumento da inflação. A inflação se acentuou com a emissão de papel-moeda para financiar a estatização, os investimentos e os subsídios.

Após a queda do governo da Unidade Popular, em 1973, e a instauração do regime militar, adotou-se um novo modelo de intervenção econômica, no qual o mercado tornou-se o principal mecanismo de alocação dos recursos. O Estado passou a desempenhar um papel de subsidiário, de corretor das distorções e deficiências do mercado (conformação de monopólios), de provedor de alguns bens públicos, de promotor das exportações, etc. Desse modo, o Estado deixou de regular os preços, reprivatizou empresas antes absorvidas, diminuiu a proteção alfandegária, liberalizou e desregulou os fluxos de capitais (Larroulet, 1984). Simultaneamente, as exportações receberam alento com a devolução do imposto IVA e a extensão de outros impostos diretos devolvidos aos exportadores (Martínez et al., 1989).

79. Em 1973, a participação das estatais no mercado era a seguinte: mineração (85%), indústria (40%), transporte (70%), eletricidade, gás e água (100%), comunicações (70%), sistema financeiro (85%) (Larroulet, 1984).

Tabela 7 – Empresas sob controle da Corfo em setembro de 1973

Setores	Mais de 50% do capital		Controle majoritário com outras entidades		Sucursais das filiais da Corfo		Interferidas ou confiscadas		Total
	Antes de 1970	Depois de 1970	Antes de 1970	Depois de 1970	Antes de 1970	Depois de 1970	Antes de 1970	Depois de 1970	
Florestal	5	9	–	–	–	–	–	7	21
Pesqueiro	4	7	–	1	–	1	–	8	21
Construção	1	5	1	1	–	2	–	10	20
Têxtil	–	4	–	–	–	–	–	36	40
Químico	4	1	2	1	–	2	–	17	27
Energia e combustível	3	–	–	2	2	–	–	2	9
Eletrônico	2	2	–	–	–	1	–	16	21
Mecanização agrícola	1	5	–	–	–	–	–	–	6
Agroindustrial	3	8	5	–	–	1	–	42	59
Metalurgia	2	5	1	1	–	23	–	49	81
Automotriz	1	7	–	–	–	–	–	3	11
Farmacêutico	–	1	–	–	–	–	–	3	4
Minação	–	6	2	1	–	1	–	13	23
Metal-mecânico	–	1	–	–	–	–	–	–	1
Indústrias diversas	5	11	–	3	–	5	–	26	50
Serviços	–	–	–	–	–	–	–	27	27
Total	31	72	11	10	2	36	–	259	421

Fonte: Larroulet, 1984. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Quanto à política comercial, predominaram no país, até 1973, taxas alfandegárias que variaram de 0% a 750%, abundantes barreiras não tarifárias, 290 regimes de importação e oito tipos de câmbio (Ffrench-Davis & Saez, 1995). Ainda em 1973, foram adotadas medidas de eliminação das barreiras não tarifárias, redução das tarifas aduaneiras e sua consolidação em três níveis e desvalorização cambial – a fim de compensar os impactos da liberalização. Dois anos depois, as tarifas caíram para patamares de 10% a 35% e, em 1979, a taxa chegou a 10% para todas as importações (Agosin, 1999). Na contramão da abertura comercial, fundou-se a ProChile, em 1974, instituição responsável pela coleta de informações sobre mercados e pelo apoio aos exportadores. Em 1976, surgiu a

Fundación Chile,⁸⁰ uma organização privada sem fins lucrativos formada pelo Estado chileno e pela estadunidense ITT, cuja função era desenvolver e adaptar tecnologias ao contexto chileno e potencializar o surgimento de empresas em parceria com a iniciativa privada.

A partir de 1979, aboliram-se as limitações aos fluxos de capitais e o câmbio foi deixado ao sabor do mercado (com a progressiva apreciação, adotaram-se medidas para torná-lo fixo). O Consejo Monetário e a Superintendencia de Instituciones Financieras foram criados para regular o mercado de capitais. No setor financeiro, recorreu-se à reprivatização dos bancos, à eliminação dos tetos de juros, à redução dos compulsórios bancários e à redução das barreiras à entrada de empresas estrangeiras. Consequentemente, ocorreu um crescimento substancial do setor financeiro, que suplantou as operações imobiliárias, e das taxas de juros (Agosin, 1999).

Com a crise econômica no início dos anos 1980, que decorreu, de um lado, do segundo choque do petróleo e da elevação dos juros internacionais e, de outro, da apreciação cambial e do esgotamento das divisas, procedeu-se a uma intervenção no sistema financeiro e ao resgate do setor privado, a fim de evitar a falência generalizada. Assim, sofreram intervenção o Banco de Chile e o Banco de Santiago, passaram por administração provisória os Banco de Concepción, Internacional e a Colocadora Nacional de Valores, algumas instituições foram liquidadas – BHC, Banco Unido de Fomento e Financiera (Ciga) – e incorporaram-se as administradoras de fundos de pensão integradas aos grupos econômicos.

O Estado tornou-se o maior proprietário de empresas e bancos antes privatizados e dos ativos pertencentes aos grupos falidos. A estatização da dívida externa alcançou mais de 65% e o controle das colocações no sistema financeiro atingiu 67%, taxas bem próximas às dos anos do governo de Allende (Marín, 1991). Os bancos internacionais reduziram seus empréstimos e o país passou a contar com os organismos internacionais – FMI, Banco Mundial e Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) – e com uma reduzida entrada de investimentos. Internamente, os recursos financeiros foram obtidos das empresas públicas e das administradoras dos fundos de pensão, as principais fontes de poupança e investimento na primeira metade dos anos 1980 (idem).

A política econômica recebeu outra orientação: aumento das tarifas aduaneiras (35% em 1984), sobretaxas à importação de bens de consumo eletrônicos e

80. A instituição logrou a adaptação do cultivo de salmão, que culminou na criação da empresa Salmones Antártica, e promoveu a exportação de carne enlatada (Agosin & Christian Larraín, 2009).

automóveis, proteção adicional a produtos que competiam com a importação (trigo, açúcar e sementes oleaginosas), subsídios à exportação, etc. A partir de 1985, a melhora da balança de pagamentos levou à diminuição da proteção aduaneira (atingiu 15% em 1988), mas, paralelamente, se adotou a política de devolução dos impostos (*drawbacks*) e subsídios a exportadores menores ou de produtos não tradicionais (*reintegro* simplificado),⁸¹ de desvalorização cambial e de atração de investimentos diretos que apoiassem a exportação (papel e celulose, autopeças)⁸² (Ffrench-Davis & Saez, 1995).

A fim de consolidar uma economia privatizada e dar alta prioridade à exportação, adotaram-se três conjuntos de políticas: realinhamento dos preços relativos para estimular o crescimento produtivo, administração da crise financeira até o restabelecimento da estabilidade e das condições para uma nova rodada de privatização de empresas públicas. “As três políticas estão inter-relacionadas intimamente e, juntas, criaram uma estratégia coerente que tornou possível a recuperação do setor privado e dos indicadores macroeconômicos” (Muñoz, 1989, p.178).

Para Silva (1996), a crise econômica pôs fim a um neoliberalismo radical (1975-1982) e abriu caminho a uma forma mais pragmática (1983-1988) de construção da economia liberal, com a permanência de “governo de um homem” e hierarquia dos ministérios. A mudança importante ocorreu na relação entre os elaboradores da política econômico-financeira e os agentes capitalistas, já que os ministros não estavam ligados proximamente a conglomerados específicos. Os novos ministros trabalharam conjuntamente com as associações empresariais e com a Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) para a adoção de instrumentos políticos que facilitassem a recuperação.

Apesar da intervenção do Estado, ocorreu um processo cuidadoso de aperfeiçoamento das políticas, também chamado de *moderação mas não invalidação da abordagem neoliberal* (Silva, 1996). Ou seja, não se alteraram as “diretrizes medulares da estratégia liberalizadora e seus arranjos institucionais”, mas “se mostrou menor devoção pela ortodoxia neoliberal e se encarou com maior pragmatismo o manejo da política econômica” (De Mattos, 1998, p.44). Assim, instituíram-se “novas formas de regulação [...] e se retomaram e/ou aprofun-

81. O *reintegro*, criado em 1985, permitiu que os pequenos exportadores de produtos não tradicionais recebessem, de volta, 10% do valor das vendas. O imposto *drawback*, criado em 1988, possibilitou aos exportadores recuperar os impostos que recaíram sobre os insumos usados (Agosin, 1999, p.93).

82. O estatuto automotivo (Lei nº 14.483), de 1985, permitiu a montagem de veículos no país desde que atendesse a exigência de 16% de conteúdo local. Com isso, aumentou a produção e a exportação de autopeças do país.

daram algumas modernizações consistentes com o fundamento do projeto liberalizador (privatização de empresas e da previdência, novas formas de regulação trabalhista etc.)” (idem, p.44).

Essas mudanças na política econômica levaram ao reordenamento dos papéis da Corfo, que passou a promover o desenvolvimento a partir do apoio aos investimentos privados, sobretudo dos ramos nos quais o país apresentava vantagens comparativas. Entre os projetos, contratou a realização de estudos para prospecção e avaliação de jazidas minerais, formulou o projeto de expansão da viticultura, apoiou a modernização e a ampliação da produção de pisco, construiu centros de armazenamento, processamento e distribuição de sementes e cereais, promoveu estudos sobre assistência técnica e creditícia à produção de frutas, participou do programa de reflorestamento,⁸³ entre outros.

Martínez et al. (1989) ressaltam três fases de atuação do banco. Na primeira, entre 1973 e 1978, houve a regularização financeira e a devolução de 350 empresas a seus proprietários e a venda de outras 49 na qual possuía ações. Na segunda, de 1975 a 1982, promoveu-se a redução dos gastos públicos, com a venda integral de 79 empresas (de 1975 a 1980) e pacotes acionários (empresas como Compañía Sudamericana de Vapores S. A., Compañía Sudamericana de Fosfatos S. A., Copec S. A., Banco Continental, Soquimich, etc.). Na terceira fase, a partir de 1985, a política de privatização baseou-se no “capitalismo popular”, mediante a difusão da propriedade acionária, com participação dos trabalhadores e dos fundos de pensão. Nessa última etapa, venderam-se as principais empresas estatais (Chilgener, CAP, Endesa, Entel, etc.).⁸⁴ Embora tenha mantido a Codelco sob controle estatal, a mineração foi aberta à entrada de empresas estrangeiras.

Com a restauração democrática nos anos 1990, não houve modificações substantivas dos lineamentos medulares já estabelecidos (De Mattos, 1998). O bloco de oposição democrática de centro-esquerda que assumiu o poder estabeleceu um sistema de interação-consulta com as associações empresariais antes de introduzir mudanças no pragmático modelo neoliberal (Silva, 1996). Segundo Ffrench-Davis (2002, p.37), “os governos da coalizão [Aylwin, Frei e Ricardo Lagos] decidiram evitar as mudanças radicais nas políticas econômicas vigentes e buscaram uma mudança em continuidade”. Porém, para Muñoz (2011), o modelo de desenvolvimento implantado apresentou alguns traços distintos, com a

83. O Decreto-Lei nº 701, de 1974, manteve as isenções dadas às plantações de florestas comerciais estabelecidas em 1931 e ofereceu outros subsídios, tais como: reembolso de 75% dos custos de reflorestamento; as terras reflorestadas se tornaram isentas de expropriação; subsídios ao desbaste, poda e administração; linha de crédito para reflorestamento cedida pelo BancoEstado (Clapp, 1995, p.281).

84. Para uma análise detalhada e crítica da privatização no Chile, ver Marcel, 1989.

implementação de reformas institucionais visando mais equidade do desenvolvimento e o papel regulador do Estado na busca de correções das deficiências do mercado e incentivo ao setor privado na criação de bens públicos e de externalidades.

Durante os anos 1990, a economia chilena continuou aberta (taxa aduaneira de 11%). A política comercial baseou-se, fundamentalmente, nos acordos bilaterais de comércio com México (1991), Venezuela (1993), Colômbia (1993), Equador (1994). Com a Bolívia e os países do Mercosul, assinou um acordo de complementação econômica, respectivamente, em 1993 e 1996. Além disso, adotaram-se várias medidas para desestimular a entrada de capitais de curto prazo – formação de uma reserva compulsória por um ano (cerca de 30% do valor), taxação, vinculação do câmbio a uma cesta de moedas, etc. Contudo, por causa do enorme ingresso de capitais de longo prazo e dos saldos comerciais, o câmbio, paulatinamente, demonstrou uma tendência de valorização (Agosin, 1999, p.90).

Quanto à política industrial, o *reintegro* atingiu o seu ápice, com volumosos recursos destinados ao subsídio das exportações, mas o governo, diante das pressões da Organização Mundial do Comércio (OMC), reconheceu que o programa era comercialmente injusto e concordou em desativá-lo. Outro programa desativado foi o estatuto de fomento à produção de autopeças.⁸⁵ A Fundación Chile promoveu outros projetos promissores, entre eles o cultivo de merluza em baixo-mar, a criação da empresa EcoPellets (bioenergia), os projetos de energia solar no deserto do Atacama, a fundação da Centec (produção de móveis). A ProChile apoiou a associação dos produtores de vinho e ofertou serviços de comercialização no exterior (Agosin & Christian Larraín, 2009).

Desde os anos 1990, a Corfo passou a desempenhar quatro funções: i) serviços subsidiados às PME; ii) promoção ao investimento; iii) subsídios à inovação; iv) programas financeiros (capital de longo prazo) às PME (Agosin & Christian Larraín, 2009). Segundo Muñoz (2009), nos anos 1990, era inviável restituir a antiga política industrial, por isso, houve o planejamento⁸⁶ de uma nova forma de intervenção, baseada num sistema de redes e alianças com agentes intermediários. O banco se preocupou com a formulação de políticas, critérios e regulamentos, e os recursos foram transferidos aos agentes intermediários, responsáveis pela alocação dos capitais segundo as diretrizes preestabelecidas.

85. Além disso, com os acordos comerciais com Estados Unidos e Mercosul, houve o comprometimento de redução paulatina da proteção tarifária aos produtores agrícolas.

86. Coube à Unidade Técnica de Asesoría Industrial (Utadi), instalada pela Corfo e pelo Ministério de Economía, construir as bases conceituais e práticas das novas estratégias de ação do banco de fomento.

Visando ao apoio às PME, o banco criou Fondos de Asistencia Técnica (FAT) – apoiou a melhoria da gestão, mediante o financiamento de consultorias especializadas – e Proyectos de Fomento (Profos) – incentivou a associação entre as empresas para gerar as externalidades.⁸⁷ Para a inovação, o Programa de Ciencia y Tecnología contou com o Fondo de Desarrollo Tecnológico (Fontec), que apoiou o turismo e a produção de frutas, e o Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico (Fondef). Em meados de 1990, criou-se o Fondo de Desarrollo e Innovación (FDI), que deu autonomia aos centros e institutos tecnológicos e permitiu a parceria com a iniciativa privada (Muñoz, 2009).

No México, sob o governo de Luis Echeverría, foram mantidos os lineamentos do modelo estabilizador – expansão dos gastos públicos,⁸⁸ elevados investimentos em setores básicos (petróleo, aço, fertilizantes, etc.), transferência de bens e serviços (a baixo custo) à iniciativa privada, aumento do déficit fiscal, endividamento externo, paridade e convertibilidade cambial, etc. O maior endividamento e o déficit das contas públicas resultaram dos subsídios e da dificuldade em aumentar a arrecadação via aumento dos impostos, particularmente sobre as forças produtivas. Embora as diretrizes do *desarrollo estabilizador* tenham permanecido, houve uma maior atuação estatal na correção das suas distorções (pobreza, escalada inflacionária, concentração fundiária, etc.).

Em apoio aos *ejidos*, decretaram-se leis (Reforma Agrária, Águas, Crédito Rural) visando à melhor repartição da terra, o aproveitamento mais igualitário da água e o apoio creditício às organizações *ejidales* coletivas. Várias empresas (Productos Forestales de la Tarahumara, Productos Químicos Vegetales Mexicanos, Tabacos Mexicanos), institutos (Instituto Mexicano del Café) e fundos (Fondo Nacional de Fomento Ejidal) foram criados com a finalidade de apoiar o desenvolvimento e o estabelecimento de *ejidales*.⁸⁹ No comércio, constituíram-se: o Instituto Mexicano de Comercio Exterior; o Fondo Nacional de Fomento y Garantía al Consumo de los Trabajadores (Fonacot), para consumo de bens duráveis; a Infonavit (acesso à habitação). A Conasupo passou a atuar na comercialização em áreas urbanas e rurais, para garantir maiores preços aos *ejidos* e maior controle nos preços.

87. No início, 30% dos projetos eram financiados pelos empresários e o restante, 70%, eram financiados pelo fundo sob a forma de subsídio. Posteriormente, essa participação do fundo caiu para 50%.

88. Entre 1970 e 1975, a participação relativa do gasto público sobre o gasto total elevou-se de 40% para 56%. Quanto ao PIB, a participação passou de 6,8% para 10,9% (Villarreal, 1997, p.214).

89. Entre 1970 e 1975, os investimentos públicos na agricultura passaram de 12,7% do total para 18,1%.

As tarifas alfandegárias passaram por uma racionalização. Em 1970, 12 mil frações de produtos eram taxadas, ao passo que, em 1975, essa quantidade era de apenas 7.200. Ao final da reorganização, a estrutura alfandegária estava dividida em três níveis, baseados no grau de beneficiamento dos produtos. Assim, estabeleceram-se novas tarifas que eliminaram o caráter altamente discriminatório e excessivo de proteção. A Regla XIV e a lei de Industrias Nuevas y Necesarias foram revogadas, pelo alto custo fiscal. Contudo, por atuar somente nas deficiências da política fiscal, logo o desequilíbrio na balança de pagamentos demandou o retorno dos subsídios fiscais à importação de maquinaria e o fim da paridade cambial.⁹⁰

Lopes Portillo (1976-1982) empreendeu uma reforma política (anistia política, legalidade dos partidos de esquerda), administrativa (programação da atividade do setor público e planejamento do desenvolvimento)⁹¹ e econômica (produção de alimentos e de petróleo, geração de energia). A política econômica baseou-se em quatro programas (Alianza para la Producción, Apoyo a la Producción de Alimentos, Combate a la Pobreza, Energéticos) respaldados por um crescente gasto público que, entre 1977 e 1982, saltou de 30% para 47,2% do PIB, com incremento dos gastos de investimentos (de 7,8% a 10,2%) e sociais (de 7,8% para 9,1%) (Tello, 2010). Ao redor de ⅔ dos investimentos públicos foram realizados por empresas estatais, sobretudo a Pemex, que aumentou as descobertas de petróleo.⁹²

Os recursos provenientes das exportações de petróleo permitiram a manutenção do apoio ao setor industrial por meio de subsídio de insumos (energia, petróleo, aço, etc.) e de estímulos setoriais. Outras políticas adotadas envolveram o fim do controle de preços de vários produtos e serviços e a contenção salarial. Entre 1976 e 1978, promoveu-se uma racionalização do protecionismo – 72% das frações de produtos deixaram o sistema de permissão prévia e contaram apenas com as tarifas, que variaram segundo a elaboração do produto e a necessidade

90. O desequilíbrio na balança de pagamentos recebeu um impulso adicional das ações dos empresários que, diante das políticas de cunho social e da competição direta de estatais, enviaram recursos ao exterior. Por meio do Consejo Coordinador Empresarial (CCE), criado em 1975, fizeram duras críticas às políticas estatais.

91. A Secretaria de Programación y Presupuesto (SPP) desempenhou funções de supersecretaria, englobando o gasto, os subsídios, o controle dos gastos e investimentos das empresas públicas, etc.

92. O Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) e o Programa de Energía (PE) vincularam a expansão industrial do país (aço, estaleiros, etc.) à expansão da exploração de petróleo. Villarreal (1997, p.402) destaca essa nova política como a passagem da fase da SI para a etapa da petrodependência, dada a importância do petróleo na geração de divisas e no aumento das importações superior ao crescimento da produção interna.

para a indústria. Os impostos sobre as exportações agrícolas caíram de 9% para 1% e o sistema Certificados de Devolución de Impuestos (Cedis) foi restabelecido, de modo que os exportadores foram apoiados com a devolução de impostos.

Contudo, no início dos anos 1980, com as baixas no preço do petróleo e o aumento dos juros internacionais, aumentou brutalmente a dívida externa e o câmbio (flutuante e convertível) sofreu uma enorme pressão. Os fatores externos foram potencializados pelos internos (déficit fiscal e concentração do sistema bancário). O Estado havia realizado os investimentos não só com o endividamento externo, mas também com o encaixe legal imposto aos bancos.⁹³ Com a crise de endividamento do Estado, os bancos passaram a jogar contra a moeda local e a transferir capitais ao exterior, culminando com a nacionalização do sistema bancário e o controle cambial em 1982.

Sob os auspícios da mexicanização, a Nafinsa assumiu o controle de várias empresas: a subsidiária Cobre de México, junto com o Banco Nacional de México (10%) e empregados, tomou o controle da mineradora Anaconda; 51% das ações da produtora de tratores John Deere; a Comisión Fomento Minero, na qual o banco tinha participação minoritária, possuía ações em mais de 38 companhias, abrangendo projetos mineiros malsucedidos (Real del Monte, Pachuca, Santa Rosalía, Macocoza e Anganguero) e nacionalização da mineração por meio do ingresso direto nos projetos privados (alumínio, rocha fosfática, prata, zinco, cobre, etc.);⁹⁴ absorção das mineradoras Azufrera Panamericana e Compañía Minera de Autlán (Bennet & Sharpe, 1979).

As subsidiárias do banco ingressaram em outras atividades: a AHMSA iniciou a produção de carvão e derivados de alcatrão (Compañía Mexicana de Coques y Derivados S. A.), fertilizantes (Fertilizantes Monclova S. A.) e adquiriu ações em três siderúrgicas e uma empresa de tubos de aço; a Dina comprou as instalações da Enasa para criar a Maquiladora Automotriz Nacional (MAN) – montagem de caminhões pesados via contrato com a General Motors e a International Harvester, absorveu a Motores Perkins (autopeças) e criou a Dina-Rockwell (caminhões e eixos de ônibus), em parceria com a North American Rockwell. As subsidiárias da Somex também avançaram: Mexpar fundou uma firma mista (radiadores) com Blackstore Corporation; Aceros Esmaltados

93. Os bancos foram apoiados com a promulgação das leis de banco múltiplo e de mercado de valores, que permitiram a formação de grupos financeiros integrados (depósitos, hipotecas, financeiras, etc.).

94. Entre 1970 e 1975, a participação estatal no investimento no setor de mineração subiu de 17,8% para 35%.

S. A. fundou a Estufas y Refrigeradores Nacionales S. A. (eletrodomésticos) e Aceros S. A. (distribuição e venda) (Bennet & Sharpe, 1979).⁹⁵

De 1971 a 1982, a política de mexicanização e de avanço na produção de bens de base ampliou a capacidade de produção da indústria petroquímica (sete vezes) e de fertilizantes (duas vezes), de geração de energia, permitiu à indústria siderúrgica crescer num ritmo acelerado e mais de quarenta projetos de bens de capital foram concluídos (Tello, 2010). Para Casar & Peres (1988), as indústrias novas avançaram por causa da ênfase na tecnologia (Institutos Mexicano de Petroleo, de Investigaciones Eléctricas, de Investigaciones Siderúrgicas, de Investigaciones Nucleares, etc.) e na criação de firmas produtoras de bens de capital (NKS e Clemex) e de petroquímicos básicos (Adhesivos S. A. e Poliestireno y Derivados).

Nos anos 1980, com a crise da dívida externa, o *staff* de corte neoliberal que formava o corpo técnico do Banco de México e da Secretaria de Hacienda assumiu os rumos da política econômica. Sob a administração de Miguel de la Madrid, dois planos econômicos foram criados – Programa Inmediato de Reordenación Económica (Pire) e Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), com a finalidade de reduzir os gastos públicos,⁹⁶ eliminar os subsídios, corrigir o déficit fiscal e combater a inflação. Contudo, a inflação permaneceu alta e o custo social do programa ortodoxo engendrou uma crescente insatisfação social. Por isso, com Carlos Salinas (1988-1994), mantiveram-se os pilares da política ortodoxa, mas, ao mesmo tempo, adotaram-se “políticas heterodoxas (como o controle negociado e acordado dos preços da economia) e se acelerou a abertura comercial para fixar um limite superior aos preços dos bens comercializáveis e contribuir para abater o custo dos bens intermediários” (Tello, 2010, p.642).

Ernesto Zedillo (1994-2000) aprofundou as reformas, mas, logo no início de seu governo, ocorreu uma fuga de capitais, o que levou à desvalorização cambial. A partir do Programa de Acción, houve o corte de gastos públicos, o aumento da tarifa do IVA (de 10% a 15%), a flutuação do câmbio e o reajuste para cima dos preços de bens e serviços públicos. A desvalorização cambial, aliada à alta dos juros, aumentou a inadimplência de empresas e pessoas para com os bancos. Já em 1995, para salvar o sistema bancário, o governo criou o Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), que possibilitou a transferência dos “títulos podres” ao poder público.

95. Até meados de 1970, a Secretaria del Patrimonio Nacional detinha ações em mais de 470 empresas, ao passo que a Nafinsa havia constituído um grupo industrial com ações em 69 companhias (Arès, 2007).

96. Entre 1982 e 1988, o gasto e o investimento estatais caíram de 50% para 34% e de 11% para 3,9% do PIB, respectivamente.

Nos três governos, a política comercial foi marcada pela maior abertura ao exterior e pela integração comercial. A reforma de 1983 aumentou de 21% para 42% o total das importações isentas de impostos. Em 1986, com o ingresso no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt), somente 28% das importações estavam submetidas à tarifa. Em fins dos anos 1980, a taxa alfandegária máxima era de 20%, a média tarifária 10% e somente 3% dos produtos importados estavam sujeitos ao controle. Quando da assinatura do Nafta, em 1994, a média tarifária era de 10% e apenas 2,7% dos itens importados eram controlados. O México negociou liberação comercial com a Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), em 1988, Bacia do Pacífico, em 1989, Cooperação Econômica do Pacífico Asiático (Apec) e acordos de livre comércio: Colômbia, Venezuela, Costa Rica, Bolívia, em 1995; Nicarágua, em 1998; Chile, em 1999.

A primeira fase de privatização ocorreu entre 1983 e 1988, na qual se buscou desvincular as atividades das empresas públicas do orçamento do Estado. Nesse momento, o Estado mexicano participava de 63 ramos econômicos, sendo intensivamente em 45 deles, com 1.145 empresas paraestatais (Garrido, 1994, p.167). De 1982 a 1985, as entidades estatais diminuíram de 1.155 para 1.049. Em 1986, esse número atingiu 737, com a venda de AeroMéxico e engenhos de açúcar, liquidação da Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, etc. No final de 1988, 412 empresas permaneciam sob o jugo do Estado.

Entre 1988 e 1994, mais de duzentas empresas foram desincorporadas, entre elas Telmex, bancos, AHMSA, Conasupo, Fertilizantes Mexicanos, Sicartsa, Aeronaves de México, Mexicana de Aviación, Compañía Minera Cananea, Dina, Tabacos Mexicanos, Fomento Azucarero, etc. É nessa segunda fase de privatização que, realmente, começou a ocorrer uma transferência de propriedade das grandes empresas industriais, de serviços e financeiras ao setor privado (Garrido, 1994, p.168). A partir de meados de 1990, a privatização abrangeu os aeroportos, as ferrovias e os portos.⁹⁷

Quanto ao sistema financeiro, as reformas constitucionais dos artigos 18 e 123 (Ley de Instituciones de Crédito), em 1990, determinaram o fim da exclusividade do Estado no serviço bancário e na oferta de crédito. Ocorreu a abertura dos mercados financeiros ao investimento em carteira e ao investimento externo nos bancos locais. Ao mesmo tempo, desmantelou-se o encaixe legal e liberalizou-se a taxa de juros (Luna, 2009). Os bancos de desenvolvimento desapareceram (Banco Nacional de Desarrollo Rural e Financiera Nacional Azucarera) ou perderam sua importância; os que permaneceram (Nafinsa,

97. Simultaneamente, reformas constitucionais permitiram que a iniciativa privada entrasse na geração de energia, na educação, na construção de rodovias, etc. Ver Tello, 2010, p.678-80.

Banco Nacional de Obras, Banco Nacional de Comércio Exterior) se converteram em instituições de segundo piso e deixaram de receber recursos do orçamento.

Entre 1981 e 1994, o número de empresas sob controle da Nafinsa diminuiu de 88 para 32. Com a Lei Orgânica de 1986, o banco recebeu a função de alentar a reconversão industrial, a produção de bens exportáveis e a substituição eficiente de importações. A mesma lei proibiu uma participação acionária acima de 20% e estabeleceu o prazo de apenas sete anos para o controle acionário. Diante da crise, a Nafinsa absorveu as dívidas de seus devedores e transferiu ao setor privado as empresas sob seu controle (Arès, 2007). Progressivamente, a Nafinsa se tornou um banco de segundo piso (outorga de recursos a partir de outros bancos, públicos e privados). A maior parte dos recursos passou a ser obtida de instituições internacionais e a indústria representou apenas 4,21% dos desembolsos em 1999, enquanto as empresas de comércio e serviços, sobretudo PME, obtiveram a maior parte dos empréstimos (Luna, 2009).

Nas últimas décadas do século XX, os impactos externos (choque do petróleo e alta dos juros) e a crise do endividamento debilitaram o Estado empresário e o planejamento econômico nas principais economias da América Latina. Simultaneamente, convergiram as pressões externas (instituições do *establishment*) e internas (classe empresarial) pela diminuição do papel do Estado na economia e pela regulação econômica fundamentada no mercado. Com isso, muitas instituições, órgãos de desenvolvimento regional, subsídios, etc. foram desmantelados, para dar lugar ao mercado como regulador das relações capitalistas.

Nos quatro países estudados, seguindo a palavra de ordem da maior eficiência econômica e da diminuição do déficit público, o Estado promoveu um profundo processo de reestruturação dos ativos sob seu controle, mediante liquidação de empresas, privatização e concessões. Os bancos de desenvolvimento desempenharam um papel importante na transferência das empresas estatais, em alguns casos, atuando como credores dos consórcios vencedores. Dos quatro bancos de desenvolvimento, o BND foi desmantelado, a Corfo e a Nafinsa receberam uma nova orientação, voltada à correção das falhas de mercado – linhas de crédito para PME, apoio à inovação tecnológica, etc. O BNDES também apoiou as PME, mas continuou importante no financiamento de projetos submetidos pelas grandes empresas.

Ao longo deste capítulo, procuramos demonstrar, historicamente, a conformação do Estado em quatro países latino-americanos, com o enfoque na sua dimensão social (condensação de classes sociais) e institucional (leis, órgãos, conselhos, juntas, etc.). Essas duas dimensões, aliás, são indissociáveis. Qualquer análise das instituições estatais requer a compreensão da condensação,

sempre contraditória, é verdade, das classes e frações de classes sociais e de suas vinculações com a economia mundial. As próprias instituições não são imutáveis e os seus conteúdos variam com o tempo, ao sabor da interação contraditória e dialética entre vetores interno e externos.

À medida que se intensificaram as relações capitalistas de produção na América Latina, paradoxalmente, o Estado aumentou a sua importância política e econômica.⁹⁸ Isso demonstra, logicamente, a importância do Estado para a reprodução do capitalismo, mas requer um complemento adicional: as lógicas do poder e de acumulação nem sempre são convergentes. Isso se tornou evidente com o avanço do Estado em atividades industriais *core* da iniciativa privada e também com as fugas de capitais receosos com a instabilidade política e econômica.

Invariavelmente, o Estado desempenhou um papel *sine qua non* na reprodução das relações capitalistas, na implantação de uma racionalidade econômica do capital. Em cada momento histórico, tornou-se revelador esse papel que, aliás, ganhou complexidade à proporção que se aprofundaram e se estenderam as relações capitalistas pelo território. A atuação do Estado consistiu no apoio indireto (infraestrutura, gastos estatais), na oferta de insumos subsidiados (indústria de base), na disponibilização de empréstimos a taxas de juros baixas, na garantia de créditos tomados no exterior, na oferta de subsídios, na adoção de taxa de câmbio e tarifas alfandegárias favoráveis, na imposição de cotas de importações, etc. Os bancos de desenvolvimento foram os principais gerenciadores das políticas econômicas de apoio à indústria.

98. Polanyi (2000) demonstra esse paradoxo quando do início do capitalismo, no continente europeu.

3

O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NA AMÉRICA LATINA: DOS SURTOS INDUSTRIAIS ÀS POLÍTICAS DE ABERTURA E PRIVATIZAÇÃO

Neste capítulo, o propósito é esboçar, historicamente, a conformação do capitalismo industrial nas quatro principais economias, a saber: Argentina, Brasil, Chile e México. Dessa forma, pretendemos demonstrar como, em cada momento histórico, as atividades industriais são potencializadas ou fragilizadas em função dos pressupostos ideológicos, das escolhas políticas dentro do aparato do Estado, da dialética entre fatores internos (existência de recursos naturais, desenvolvimento das forças produtivas, etc.) e externos (crises econômicas, endividamento externo, etc.).

Em função da diversidade de situações históricas, espaciais, sociais e políticas, estabelecemos uma narrativa que procura enquadrar as diferentes situações presenciadas pelos países latino-americanos em fases ou etapas por que passou a atividade industrial. Nem sempre as etapas se enquadram perfeitamente em cada país, por causa da interação dialética de fatores internos e externos; por isso, mais importante que precisar esse ou aquele modelo de acumulação e as classes e frações de classes predominantes, é compreender a dinâmica de acumulação de capital que se desenrola desde o final do século XIX até o final dos anos 1990.

Os primeiros surtos de industrialização

Apesar do processo de industrialização ter ocorrido, de forma acelerada e contínua, fundamentalmente a partir da grande crise dos anos 1930, houve numerosos casos de manifestações industriais em vários países latino-americanos

nos decênios anteriores. Na Argentina e Chile, já no final do século XIX, os industriais emergentes lograram criar suas organizações representativas, respectivamente, Unión Industrial Argentina (UIA), em 1872, e Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), em 1883. Não obstante, o desenvolvimento da atividade industrial previamente existente, somada à atividade de subsistência, era incapaz de proporcionar à atividade interna um dinamismo próprio.

Na América Latina, as exportações de *commodities* agrícolas e minerais, no final do século XIX e começo do XX, se constituíram no centro dinâmico das economias (consideradas, por isso mesmo, extrovertidas), com as exportações ocupando um papel preponderante e autônomo no crescimento da renda. O desenvolvimento do setor exportador de bens primários “deu lugar a um processo de urbanização mais ou menos intenso ao longo do qual se iam estabelecendo as chamadas indústrias de bens de consumo interno tais como as de tecido, calçado, vestuário, móveis, etc.” (Tavares, 1972, p.30).

Desse modo, por meio da especialização na produção de *commodities* agrícolas e minerais, ocorreu um aumento da produtividade e da renda nos países latino-americanos que, por sua vez, abriu caminho à formação de um mercado interno de produtos manufaturados e à construção de infraestrutura (ferrovias, geração e distribuição de energia, portos, etc.), abastecidos, respectivamente, por importações e empréstimos de capitais de consórcios financeiros dos países centrais (Furtado, 2007a).

Villanueva (1972), para o caso argentino, também sustenta que a atividade industrial começou muitos anos antes e que a indústria moderna se iniciou nos anos 1920, quando se observou elevado nível de investimentos industriais, de importações de bens de capital para o setor manufatureiro e a entrada de numerosas empresas estrangeiras. Esse fenômeno se concentrou em ramos como produtos químicos e farmacêuticos, artigos elétricos, alimentos e bebidas, aos quais se somaram frigoríficos, moinhos de farinha, produção açucareira, oficinas mecânicas de manutenção e reparos de ferrovias, etc. já ativas na economia local desde os primeiros anos do século XX.

Para Irigoien (2010, p.3), “a partir de 1880, principalmente, começaram a desenvolver-se vigorosamente as atividades industriais, sobretudo aquelas dedicadas ao processamento de matérias-primas provenientes do setor agropecuário”. Afirma, ainda, que “a geração de um mercado interno crescente e a demanda de produtos industriais por parte dos setores exportadores (especialmente da agricultura) impulsionaram a instalação das primeiras fábricas”, de tal modo que “já em 1913 a indústria argentina havia alcançado uma substituição de importações bastante alta em alguns ramos” (idem, p.7). As taxas de crescimento industrial no começo do século são superiores à do setor agropecuário.

Três fatores permitiram o desenvolvimento do processo de industrialização nos anos 1880. Primeiro, a redução dos conflitos internos entre os governos central e provinciais ocasionou uma maior concentração do poder nas autoridades nacionais encabeçadas pelo presidente Roca. Segundo, a aceleração da imigração à Argentina, que recebeu mais de cinco milhões de pessoas entre 1871 e 1914. Terceiro, a entrada de capitais estrangeiros, sobretudo nos meios de transporte e comunicação, permitiu acelerar a formação de capital e a atividade industrial (Irigoin, 2010).

Nessa primeira onda de industrialização argentina, havia empresas de grande expressão e com estabelecimentos produtivos bastante modernos à época, tais como Bunge y Born (Caixa de Texto 11), Alpargatas e Siam Di Tella.

Caixa de Texto 11 – Origens de um dos principais grupos do agronegócio: Bunge y Born

A *Bunge y Born* data de 1884, quando da parceria de Ernesto Bunge e seu cunhado Jorge Born, ambos oriundos da Bélgica. A empresa por eles criada passou a atuar, inicialmente, na comercialização de produtos e subprodutos agrícolas. Logo em seguida, adquiriram grandes extensões de terra para produção de quebracho e tanino, investiram em imóveis urbanos e rurais, fábricas de vasilhames (Centenera S. A.) e produção de farinha de trigo (Molinos Río de la Plata) (Franco, 1997). Nos anos 1920, por meio da Molino de la Plata, a Bunge y Born entrou na produção de óleo, arroz, erva e alimentos (maionese, manteiga, macarrão, massas para bolo), visando oferecer produtos de consumo em massa a partir de muitas marcas comerciais. A relutância dos ingleses, durante a Primeira Guerra Mundial, de serem abastecidos por uma companhia argentina e de capitais alemães, levou o grupo a se diversificar ainda mais, com o impulso às atividades de algodão, criação de La Fabril S. A., fábrica de óleo e fundação da empresa Grafa S. A. (cobertor e panos para piso) (Franco, 1997). A Bunge y Born diversificou suas atividades verticalmente, com o controle de terras (plantio de trigo, arroz, algodão), a produção de farinha de trigo e de massas, além da produção de óleo, (de algodão) e produtos têxteis. Ou seja, o grupo se posicionou nas diversas etapas (*eslabones*) da produção do trigo e do algodão, sem muitos percalços tecnológicos e problemas de aprendizado.

A Bunge y Born e a Alpargatas tiveram uma origem comum, a comercialização de grãos, mas logo diversificaram suas atividades e ingressaram na indústria. Já a empresa de bens de capital Siam Di Tella, criada em 1910, teve origem familiar – fundada pelo imigrante italiano Torcuato Di Tella. Portanto, a Bunge y Born e a Alpargatas estavam inteiramente relacionadas com a exportação de produtos primários, ao passo que a Siam Di Tella surgiu voltada ao fornecimento de bens de capital e bens de consumo duráveis a um mercado local emergente (Katz & Kosacoff, 1989).

Entre o final do século XIX e início do XX, muitos imigrantes começaram seus negócios em pequenas oficinas que se transformaram, após reinvestimentos de capitais e incorporação de tecnologias, em empresas argentinas de envergadura considerável, entre elas a Impsa (Caixa de Texto 12).¹

Caixa de Texto 12 – A constituição do grupo argentino Impsa

Em 1907, surgiu a Talleres Metalúrgicos Pescarmona – atual *Impsa* –, fundada pelo imigrante italiano Enrique Epaminondas Pescarmona, que trouxe uma experiência de trabalho de seu país de origem, onde se graduou técnico mecânico. No seu início, a metalúrgica contava com apenas 25 trabalhadores e colocava no mercado peças de reposição para maquinaria de ferro fundido e comportas, máquinas para a atividade vinícola e, pouco a pouco, alcançou todos os produtos de metalurgia leve. Nos anos 1930, a metalúrgica da família Pescarmona foi tomada pelo credor Banco de la Nación. Epaminondas Pescarmona só retomou os trabalhos em 1937. Nos anos 1940, iniciou a produção de comportas e tubos de condução para represas e constituiu a Construcciones Metalúrgicas Pescarmona (desenho e construção de estruturas metálicas, comportas e equipamentos eletromecânicos). Em 1967, com a construção do terminal de ônibus de Mendonza e da feira Guaymallén, acumulou capitais para o investimento, nos anos 1970, em guindastes e equipamentos de geração de energia (máquinas hidráulicas, tubos e válvulas). O fornecimento de equipamentos às grandes obras de energia (Yacyneta, Piedra del Águila) resultou na construção de nova fábrica. Atualmente, o grupo da família Pescarmona atua no sistema bancário, possui empresas produtoras de autopeças e oferece uma série de equipamentos para geração de energia (turbinas, aerogeradores).

No Brasil, é somente a partir da segunda metade do século XIX, depois da libertação das amarras da coroa portuguesa, do fim dos privilégios da Inglaterra nas trocas comerciais com o país, da abolição da escravidão, entre outros fatores, que o país conheceu o primeiro momento de industrialização. A tarifa Alves Branco de 1844 (a qual estabelecia que em torno de três mil artigos importados passassem a pagar taxas que variariam de 20% a 60%), embora tivesse a finalidade de solucionar o déficit orçamentário, incentivou a produção nacional de alguns bens de consumo não duráveis (Villela, 2005).

Em 1850, havia apenas duas fábricas têxteis no Brasil e, no ano de 1881, esse número atingiu 44 fábricas. Apesar do avanço, os estabelecimentos empregavam

1. Outros exemplos podem ser listados: Empresas Tintorerías Prat (criada por Adrián Prat); seis empresas de conserva de carnes e uma química (criadas pelo imigrante italiano Juan Berisso); produção de balanças (irmãos Bianchetti); Cía. Sudamericana de Billetes de Banco (Stiller e Laass); produção de velas e produtos químicos (Conen); editora (Jacobo Peuser); artigos para o campo (Pablo Espinóla), etc. (Irigoin, 2010).

apenas três mil pessoas e o país continuava a importar grande parte dos tecidos utilizados internamente. A maior proteção e assistência financeira durante os primeiros anos da república alentou a expansão industrial. Assim, entre 1889 e 1895, o número de estabelecimentos industriais saltou de 636 para 1.088. Essas indústrias surgiram “dedicadas a suprir o setor exportador em expansão e o setor de consumo interno” (Baer, 1985, p.11).

Segundo o primeiro censo industrial, de 1907, o setor têxtil respondia por 35% e 30%, respectivamente, do capital investido e da mão de obra empregada na indústria. Cerca de $\frac{2}{3}$ do consumo aparente já eram abastecidos pela produção local, ou seja, ocorreu um processo acentuado de SI na indústria têxtil. Metade da capacidade produtiva havia sido instalada antes de 1889. As oscilações cambiais do final do século XIX, decorrentes da volatilidade dos preços do café, impulsionaram os grandes comerciantes a minimizar os custos com investimentos na produção têxtil (Versiani & Suzigan, 1990).

Entre 1914 e 1919, surgiram 5.936 novos estabelecimentos industriais no Brasil e o valor da produção industrial avançou 212%. Em 1920, o recenseamento indicou a existência de 13.336 estabelecimentos industriais empregando mais de 300 mil pessoas. Quando comparamos os censos de 1907 e 1920, notamos que a indústria de alimentos aumentou sua importância no valor adicionado industrial de 26,7% para 40,6%, ao passo que a indústria têxtil atingiu 28,6% (Baer, 1985, p.13). Nos anos 1920, aumentaram os investimentos na indústria têxtil e em novos ramos da atividade econômica (máquinas, têxtil, cimento, equipamentos para refino de açúcar, etc.) (Versiani & Suzigan, 1990).

Todavia, antes de 1930, as atividades industriais no Brasil eram extensão das relações advindas da exportação de produtos primários (café), isto é, o crescimento industrial interno não possuía uma dinâmica de acumulação autônoma e os encadeamentos necessários para se impor como motor propulsor da acumulação de capital. Com a crise do café e a grande depressão, diminuiu a importância do setor exportador no crescimento da renda, ao passo que os investimentos destinados às atividades econômicas internas assumiram a condição de principais determinantes no crescimento do país.

Mamigonian (1976) demonstra a importância da cultura do café para a industrialização, principalmente no estado de São Paulo, entre as décadas de 1880 e 1890, e salienta o papel dos imigrantes europeus, de seus hábitos de consumo e do *savoir-faire* industrial adquirido na Europa. No período, surgiram vários estabelecimentos industriais fundados por cafeicultores, entre eles Companhia Antártica Paulista, Vidraçaria Santa Marina, Tecidos Votorantim, etc. Os empreendimentos eram pouco numerosos mas grandes, por causa da grande quan-

tidade de capitais oriundos das safras de café, enquanto as unidades produtivas controladas pelos imigrantes eram numerosas e pequenas² (Caixa de Texto 13).

Caixa de Texto 13 – A formação do império Matarazzo

O *Grupo Matarazzo* tem como origem o ano de 1892. Seu fundador, Francisco Matarazzo, migrou da Itália para o Brasil, onde chegou em 1881 aos 27 anos de idade. Em 1892, investiu uma quantia em dinheiro que havia trazido num estabelecimento comercial em Sorocaba e se dedicou ao comércio rural. Posteriormente, investiu na produção de banha enlatada. Em 1890, Francisco Matarazzo mudou-se para São Paulo onde reuniu suas fábricas de banha e seu armazém e formou a companhia Matarazzo & Irmãos. Ainda na década de 1890, criou a Francisco Matarazzo & Cia. Ltda., responsável pelas compras internacionais de farinha de trigo, bacalhau, arroz, algodão, etc. O grande empreendimento ocorreu em 1900, quando inaugurou um moinho de trigo em São Paulo. Um ano depois, transformou uma oficina produtora de sacos para farinha de trigo em tecelagem – Tecelagem de Algodão Mariângela – e iniciou o descaroçamento do algodão e a produção de óleos vegetais, sabão e glicerina. A oficina de manutenção das maquinarias transformou-se numa metalúrgica. Entre os anos 1909 e 1910, acrescentou tinturaria e estamperia à sua tecelagem. Chegou, inclusive, a ingressar na produção de fósforo, vendida logo depois, e na manufatura de açúcar. Durante os anos 1910, o grupo adotou uma estratégia agressiva de integração vertical, horizontal e conglomeral: serrarias e carpintarias próprias; produção de amido e plantação de mandioca; aquisição de moinhos de trigo, ampliação dos existentes e construção de novos; produção de pregos; construção de usinas de açúcar e salinas; compra de um conjunto de fábricas (Companhia de Fábricas Pamplona), produtoras de sal, gordura, óleo e velas; absorção da metalúrgica Metal Graphica Aliberti; compra de fábrica de glicose. Nos anos 1920, adquiriu fazendas de gado e construiu dois frigoríficos, iniciou a produção de sacos de embalagens, rícino, couro, ácido sulfúrico, formou a Companhia Viscosida (produção de *rayon*) e entrou na destilação de álcool. Matarazzo tinha suas próprias filiais comerciais no porto de Santos, no Rio de Janeiro, em Curitiba e uma filial em Buenos Aires, além de uma frota própria de caminhões. Para a exportação, criou a Sociedade Paulista de Navegação Ltda. – transporte dos produtos por meio de navios próprios e fretados – e construiu suas próprias docas e instalações portuárias. A venda dos produtos no mercado interno era feita diretamente com o setor varejista, mediante oferta de crédito e estabelecimento de uma poderosa rede comercial. Isso foi possível porque o grupo entrou no setor bancário com participação ativa na diretoria dos bancos Comercial Italiano di São Paulo e Italiano de Brasile.

Fonte: Reiss, 1983, p.72-5.

2. Alguns anos depois, muitos negócios industriais promovidos por fazendeiros de café passaram para o controle de imigrantes. Ocorreram mudanças no controle dos estabelecimentos industriais e na estrutura da propriedade das terras – que passam das mãos da aristocracia rural para as mãos dos antigos colonos de café – devido às conjunturas desfavoráveis da Primeira Guerra Mundial aos agricultores de café (Mamigonian, 1976, p.93).

No Chile, também houve o desenvolvimento de estabelecimentos industriais voltados à exportação ou ao suprimento do mercado interno. Quanto aos primeiros, destacaram-se os moinhos de trigo, os curtumes de couro e a fundição de minerais. Entre os anos 1840 e 1870, o país tornou-se um importante exportador de trigo e farinha aos Estados Unidos e à Austrália, sendo o vale Central a principal região produtora e a cidade de Talca o centro mais importante. Havia a produção de couro no Sul, especialmente nas áreas (Cautín, Valdivia e Osorno) colonizadas por alemães, e a fundição de cobre, ouro e prata nos portos do Norte, em cidades como Huasco, Coquimbo, Coiapó e Caldera (Gwynne, 1984, p.13).

Ao mesmo tempo, alguns casos de desenvolvimento industrial importantes estavam ligados ao crescente mercado consumidor doméstico. Entre os negócios emergentes, têm-se a indústria têxtil, a engenharia pesada (indústria ferroviária),³ os alimentos (açúcar, chocolate, bolachas, frutas em conserva) e bebidas, as indústrias de metais e a imprensa. Para Gwynne (1984, p.18), “é interessante assinalar que boa parte do desenvolvimento industrial foi influenciado pelos imigrantes [...] a primeira geração de imigrantes superava 23% de todos os empresários industriais classificados como proprietários ou sócios”.

Em 1883, o primeiro censo industrial chileno demonstrou a existência de 3.561 fábricas e pequenas oficinas. Essa cifra se reduzia a 2.100 quando descontadas as oficinas de artesãos independentes. No ano de 1895, novo censo industrial realizado pela Sofofa contabilizou em torno de 2.450 estabelecimentos produtivos, excluindo as oficinas de sapatos e carpintarias. Esse censo demonstrou que mais de 76% dos estabelecimentos tinham menos de 15 anos de existência, ou seja, ocorreu um avanço significativo de fundação de fábricas no final do século XIX (Muñoz, 1977, p.21).

Portanto, antes da Primeira Guerra Mundial, a atividade industrial já apresentava certa intensidade no país. Várias empresas surgiram antes do conflito mundial, a saber: Compañía Industrial (1901), na produção de fertilizantes, óleo e químicos; fusão da fábrica de cerveja Cousiño e Fábrica Nacional de Cerveza de Limache dando origem à Compañía Cervecerías Unidas (CCU), em 1902; Fábrica Nacional de Vidrios o Cristalerías Chile (1904); Cimento Melón (1906); Compañía Chilena de Tabacos (1909), etc. A maior parte dos capitais que deram origem a essas empresas procedeu da oligarquia tradicional (proprietários de

3. As indústrias metalúrgicas e de fundição, desde o início, estavam ligadas ao desenvolvimento dos transportes. “Não apenas se estabeleceram oficinas destinadas à manutenção e reparação dos equipamentos ferroviários importados. As fontes históricas mencionam, inclusive, uma importante produção de locomotivas e vagões” (Muñoz, 1977, p. 23).

terras, minas e bancos), mas, ao final da Primeira Guerra Mundial, ganharam importância os estabelecimentos industriais fundados por imigrantes (Muñoz, 1977).

Durante os anos de conflito, a suspensão da competição externa significou um avanço anual de 9% da indústria e um crescimento de 20% do emprego industrial. Para Muñoz (1977, p.28), “esse importante ritmo de crescimento revela que o setor industrial já estava suficientemente maduro, em relação ao tamanho da economia, para responder às pressões geradas pela demanda em decorrência de uma conjuntura difícil”. Na primeira metade dos anos 1920, após o conflito mundial e a instauração de um cenário de recessão internacional, o crescimento industrial foi de apenas 3%. Por causa da instabilidade política, a segunda metade dos anos 1920 se caracterizou pelo estancamento da atividade industrial, por algumas flutuações e extraordinária expansão somente em 1929.

No México, havia a presença modesta de estabelecimentos industriais já nos tempos de colônia, com incipiente avanço depois da independência e um impulso com o porfiriato, quando “o núcleo industrial encontrou condições para consolidar-se e crescer, ao impulso da integração do mercado nacional promovida pelo governo, e ao abrigo da proteção natural que resulta da proteção demográfica do planalto central” (Furtado, 2007a, p.180). Nos anos 1890, o setor industrial foi transformado, pois a produção manufatureira caracterizada por firmas pequenas de controle e administração familiares e voltadas a um mercado local e regional tornou-se cada vez mais marcada pela produção de larga escala, intensiva em capital, integrada verticalmente e voltada ao mercado nacional (Haber, 1992).

Vários são os exemplos de empresas integradas verticalmente e intensivas em capital e escala de produção no México. Em 1900, foi fundada a primeira usina siderúrgica integrada da América Latina, a Fundidora Monterrey, que manejava a exploração de minério de ferro, a produção de aço e de produtos acabados. A Compañía de las Fábricas San Rafael y Anexas, criada em 1890, possuía suas próprias fazendas de reflorestamento, fábrica de celulose, geração de energia e ferrovia. Algo similar ocorreu nas indústrias de cerveja, cimento, explosivos, vidros, têxteis, etc., nas quais as pequenas firmas cederam espaço, pela centralização de capitais, sobretudo, às grandes empresas (Haber, 1992).

Se, por um lado, o planalto central pôde prosperar com as dificuldades naturais de acesso ao mercado pelos concorrentes, sobretudo estrangeiros, por outro, na porção Norte/Oriental do país, onde estão os estados de Nuevo León, Coahuila, Chihuahua e Tamaulipas, uma burguesia mercantil regional já bem estabelecida, graças às estreitas ligações econômicas com o rico país vizinho (Estados Unidos), aproveitou as políticas porfirianas de apoio à industrialização e à inte-

gração territorial (expansão das ferrovias, principalmente) e carregou seus capitais à atividade industrial (Cerutti, 2001, p.38).

Ao sul do rio Bravo, que limita o Sul dos Estados Unidos (Texas) e o Norte do México, emergiu um importante eixo empresarial definido por três centros-chave: a cidade de Chihuahua e seu entorno, a comarca algodoeira de La Laguna e Monterrey. Nessa região, no final do século XIX, um conjunto de famílias de atuação, sobretudo, no comércio se articulou em redes empresariais sob a forma de sociedades anônimas e, em muitos casos, por relações de matrimônio. Entre as famílias, destacam-se os sobrenomes Armendaiz, Belden, Calderón/Maguerza, Hernández/Mendirichaga, Madero, Milmo, Rivero, Sada Maguerza/Garza e Zambrano (Cerutti, Ortega & Palacios, 2000).

Em Chihuahua, predominaram as atividades bancária, florestal, mineradora, agropecuária e indústrias leves (têxteis, cervejarias, moinhos), ao passo que em La Laguna prevaleceu o algodão e as atividades a ele ligadas. Mas foi em Monterrey que surgiu, antes que em qualquer outra parte da América Latina, uma indústria pesada (siderurgia, cimento e vidro) para atender a demanda estadunidense e o mercado interno em expansão (Cerutti, 2001). Essa indústria pesada foi possível graças às sociedades anônimas formadas pelas redes familiares, à demanda por metais ferrosos e não ferrosos dos Estados Unidos e ao sistema de transporte ferroviário em expansão que permitiu integrar o território nacional (Cerutti, Ortega & Palacios, 2000, p.7).

É possível notar, nos quatro países analisados, a presença espontânea, quer dizer, sem uma clara interferência externa (crise) ou interna (Estado), de estabelecimentos industriais destinados, principalmente, ao abastecimento de demandas surgidas com o aumento da renda interna decorrente da exportação de bens primários.⁴ Predominam, assim, as indústrias de alimentos, bebidas e têxteis, ainda que possam ser encontrados alguns casos de bens intermediários, como aço, cimento, fundições em geral, etc., e bens de capital (máquinas e equipamentos, oficinas de reparos, etc.). Outra constatação é que, em todos os países, os imigrantes desempenharam papel relevante na fundação de estabelecimentos industriais, sobretudo daqueles com maior complexidade na época. Sem dúvida, o *savoir-faire* dos imigrantes ajudou na instalação das atividades desenvolvidas à época.

Os capitais estrangeiros também foram importantes no desenvolvimento de algumas indústrias. A Inglaterra tornou-se a principal investidora na América

4. Mesmo no caso do México, isso é válido para a porção central do país. No Norte, em função das estreitas ligações econômicas e históricas entre as duas margens do rio Bravo, a afirmação é pouco válida.

Latina, com a Argentina à frente do Brasil na recepção dos investimentos. Os países latino-americanos proporcionaram tanto a realização do valor das mercadorias em excesso numa Europa em crise quanto a aplicação mais lucrativa de capitais financeiros. As exportações de capitais e de mercadorias à época estavam estritamente inter-relacionadas, sendo a exportação de capital causa e efeito da ampliação do comércio (Bukhárin, 1986, p.90). As exportações de capitais (investimentos diretos e empréstimos governamentais) da Inglaterra impulsionaram a indústria de bens de capital e de insumos intermediários desse país.

Segundo Furtado (2007a), a aparente semelhança apresentada entre os países assume outros contornos quando são considerados fatores como a natureza da atividade exportadora, as infraestruturas exigidas pelas atividades de exportação em cada formação socioespacial, a propriedade dos investimentos realizados na economia de exportação, a taxa inicial de salários no setor exportador e, por fim, a dimensão absoluta do setor exportador (geográfica e demográfica do país). Ou seja, a disponibilidade de mão de obra, as demandas do setor exportador e o controle acionário dos negócios agiram no delineamento do mercado interno e das primeiras instalações industriais.

Na Argentina, o aumento da imigração, a rápida urbanização e as infraestruturas requeridas pela exportação criaram condições excepcionais à industrialização. Os salários relativamente elevados e a integração da população na economia de mercado “foram fatores igualmente importantes que contribuíram para que esse país adquirisse um forte impulso de industrialização já antes do primeiro conflito mundial” (Furtado, 2007a, p.176) e para que atingisse um grau de desenvolvimento superior ao apresentado por muitos países europeus.

No Brasil, o desenvolvimento da cultura do café no altiplano paulista deu-se de forma extensiva, exigindo a construção de uma infraestrutura (ferrovias, principalmente), enquanto a mão de obra escassa forçou o pagamento de salários altos visando atrair população de outras regiões, particularmente da Europa. Somaram-se a isso a diminuição da necessidade de importação de gêneros alimentícios por causa da produção desses produtos por imigrantes no Sul do país e as condições excepcionalmente favoráveis para captação de energia elétrica a preços baixos (idem, p.177-8).

O México apresentou algumas peculiaridades, sobretudo a exportação mista de produtos minerais e gêneros alimentícios. Ciente da necessidade de integração das atividades econômicas no país, mineração ao norte, gêneros alimentícios ao sul, concentração populacional no centro, bem como da vizinhança com um país tradicionalmente imperialista (Estados Unidos), Porfirio Díaz promoveu a integração do território, com a instalação de uma rede de transportes e a eliminação

de barreiras alfandegárias. Isso possibilitou a expansão do núcleo manufatureiro e o deslocamento da atividade artesanal previamente existente (idem, p.178-9).

No Chile, a exemplo do México, também existiu uma combinação de *commodities* minerais e alimentícias, envolvendo trigo, farinha de pescado, ouro, prata, salitre, como principais produtos de exportação (Gwynne, 1984). Apesar da prevalência da ideologia *laissez-faire* à época, tanto o Chile quanto o México beneficiaram-se da adoção de medidas protecionistas já na primeira metade do século XIX. No Chile, por exemplo, ocorreu a instalação de uma importante indústria ferroviária⁵ que pôde, até o fim do século XIX, contar com a proteção comercial, enquanto no México, onde a atividade industrial já respondia por 14% da economia na passagem do século XIX para o XX, tornou-se clara a sua importância e a necessidade de protegê-la, apesar das pressões pelo liberalismo econômico e pela especialização nas vantagens comparativas ricardianas.

Portanto, os tipos de produtos de exportação, a disponibilidade de mão de obra e o controle dos capitais investidos constituíram-se numa amálgama em cada país latino-americano, determinando o desenvolvimento das forças produtivas. Nos países cuja atividade mineira era importante, com controle acionário dos negócios nas mãos de estrangeiros e geração de poucos empregos, os extravasamentos (*spillovers*) à formação de um mercado interno eram mínimos. Não fosse pela situação geográfica, pela agricultura de exportação e pelo apoio estatal, os primeiros surtos de industrialização dificilmente teriam se fortalecido no Chile⁶ e no México.

Na Argentina, a agricultura de exportação de produtos de clima temperado e a escassa mão de obra levaram aos altos salários, à constituição de um mercado interno dinâmico e à formação de um parque industrial importante que, no começo do século XX, respondia por mais de 18% da atividade econômica do país.

No Brasil, a agricultura de exportação tropical se viu obrigada a elevar os salários da mão de obra imigrante não pela escassez de pessoas, mas pelo regime escravista que se findou em 1888 e pelos obstáculos à livre circulação pelo território, o que resultou na constituição de um mercado doméstico para bens de consumo não duráveis (Furtado, 2007a, p.177).

5. O estabelecimento metalúrgico fundado por Ricardo Lever, em 1862, foi o precursor da industrialização. Contou com 2 mil trabalhadores e produziu material ferroviário, navios de guerra, pontes, etc. (Muñoz, 1977).

6. A enorme distância do país com relação à Europa e os altos custos do transporte favoreceram o desenvolvimento das indústrias de bens de consumo não duráveis. Simultaneamente, a existência de recursos naturais como ferro, carvão e cobre possibilitou a emergência de estabelecimentos metalúrgicos e de fundição.

Fajnzylber (1990, p.27), sobre as diferenças na industrialização dos países latino-americanos, afirma que, nas peculiaridades (conteúdo, resultados, desafios para o futuro e estratégias e políticas) do processo de industrialização, “influí diretamente a interação entre as características comuns do padrão de industrialização e as peculiaridades que definem as sociedades nacionais”. Para ele, os aspectos em que as semelhanças e diferenças parecem exercer maior influência são os tipos de recurso natural, o caráter tardio da industrialização, o tamanho da economia nacional e os sistemas políticos.

Argentina e Uruguai contaram com terras férteis e disponíveis aos habitantes, com produtos de exportação que coincidiram com a dieta de carnes e grãos e com “forte predomínio da grande empresa comercial e pouca importância do campesinato, com tecnologia agropecuária avançada e escasso dualismo tecnológico dentro da agricultura e entre esta e o resto da economia” (idem, p.28), enquanto nos demais países predominaram cultivos industriais, desigual fertilidade da terra, forte influência da irrigação, combinação de grandes explorações modernas com importante economia campesina e dependência crescente de importações para abastecer o mercado interno de alimentos básicos, em que se deu “um forte dualismo tecnológico dentro da agricultura e entre esta e o resto da economia” (ibidem, p.28).

O momento histórico em que se desencadeou o processo de industrialização exerceu certa influência sobre seu alcance e conteúdo. “Poder-se-ia dizer que quanto mais tarde um país atinge a industrialização, mais avançado será o nível tecnológico que poderá acessar” (ibidem, p.28-9). Sendo assim, na América Latina, existiriam desde países com mais de um século de industrialização (Brasil, Argentina, Chile e México) até aqueles em que esse processo demorou mais tempo para ocorrer (Venezuela, Equador, etc.).

Em geral, “quanto menor o tamanho do país, mais elevado terá que ser o grau de especialização industrial e diferente a sua configuração quanto à estrutura setorial” (ibidem, p.30). Mais ainda, “o grau de fragmentação da estrutura produtiva e a consequente margem elevada de capacidade ociosa caracterizaram vários setores e muitos países da região durante longos período” (ibidem, p.30). Isso se tornou possível economicamente graças à adoção de políticas de proteção elevadas e indiscriminadas.

Para Singer (1998), até a Primeira Guerra Mundial, predominou a *dependência consentida* por parte da elite latino-americana, então constituída por donos de terras, das minas, do gado, etc. e comerciantes e financistas, que viam nos laços que os ligavam aos países centrais os meios de se conectar à *civilização*. Essa dependência se “caracterizava pela ausência de qualquer dinâmica interna capaz de impulsionar o desenvolvimento” e, nos países com vastos territórios

(Brasil, Argentina, México), tornou-se premente a unificação territorial – ferrovias, hidrovias, navegação de cabotagem, linhas telegráficas e telefônicas. Tal unificação só “era financeiramente viável onde a produção para o mercado externo proporcionava um excedente monetário”, isto é, “dependia diretamente do que cada região do país conseguia colocar no mercado mundial” (Singer, 1998, p.120).

Quer dizer, moldou-se uma divisão internacional do trabalho na qual cabiam papéis relativamente distintos aos países nela inseridos. Nos países centrais, as importações se destinavam a atender suas necessidades de matérias-primas e não havia uma capacidade produtiva separada para atender os mercados interno e externo (economias autocentradas), ao passo que os países latino-americanos eram marcados por uma divisão dual nítida do trabalho social,⁷ com o setor exportador bem definido e com alta rentabilidade, especializado em poucos recursos naturais e altamente concentrado, e o setor interno, marcado pela produção de manufaturas simples de produtos de subsistência, visando atender as necessidades de alimentação, vestuário e habitação.

Para Fernandes (1998), nas últimas décadas do século XIX, emergiu um terceiro tipo de dominação externa na América Latina, fruto da Revolução Industrial nos países centrais, em que a subjugação dos países assumiu uma forma imperialista e o capitalismo dependente surgiu como realidade histórica. A principal potência à época transformou qualquer alteração econômica, social e cultural nos países latino-americanos em puros negócios, que envolviam a construção de infraestrutura econômica, a especulação imobiliária nas áreas urbanas e rurais, a diferenciação ou expansão dos sistemas de comércio, produção, transporte, trabalho, saúde, educação, etc. Ou seja,

O controle financeiro das emergentes economias satélites tornou-se tão complexo e profundo que o esquema exportação-importação foi refundido para incluir a “integração” do comércio interno, a “proteção” dos interesses rurais ou da modernização da produção rural, a “introdução” das indústrias de bens de consumo, a “intensificação” das operações bancárias, etc. (Fernandes, 1998, p.99)

No bojo dessas relações, quer de origem imigrante, quer de famílias há muito tempo instaladas nos países, a burguesia comercial ingressou na atividade industrial. O uso do comércio como estrada para a indústria é uma “indicação da ma-

7. Isso é menos válido para Argentina, onde a produção para a exportação também atendia a demanda local.

neira pela qual o padrão clássico de dependência baseado na exportação de produtos primários e na importação de bens manufaturados ajudou a criar as condições de sua própria superação” (Evans, 1980, p.102). Assim, o capitalismo comercial decorrente da dependência clássica tornou-se a sementeira para empresários que acabaram por se transferir à manufatura.

Portanto, entre o final do século XIX e o início do XX, ocorreu a instalação de um núcleo industrial de produção de bens de consumo não duráveis com uma dimensão considerável – entre os quais podem ser incluídos têxteis, alimentos industrializados, couro, etc. – e bens intermediários, tais como cimento, produtos siderúrgicos, vidro, etc. Não só a renda gerada pelo avanço das exportações como também a expansão da urbanização se constituíram em importantes processos que contribuíram para o surgimento dessas atividades.

Não obstante, esse novo impulso econômico não acelerou a revolução burguesa, tampouco foi capaz de levar a uma maior integração nacional da economia, porque “os objetivos manifestos e latentes foram dirigidos para os ganhos líquidos, isto é, para a transferência do excedente econômico das economias satélites para os países hegemônicos [...] formando um burguês complacente, o equivalente histórico latino-americano do *bourgeois conquérant*” (Fernandes, 1998, p.100). Tal situação de dependência e dominação apresentou mudanças quando da situação de estrangulamento externo ocasionado pelos conflitos bélicos na Europa.

Estrangulamento do setor externo e substituição de importações

Entre o período que vai de 1914 a 1945, marcado por duas guerras mundiais e pela crise econômica mundial, os pilares da acumulação de capital em escala mundial, sob a configuração de centro produtor de manufaturas e periferia produtora de matérias-primas, começaram a erodir. Cada país, a seu modo, passou a estimular a produção doméstica e a reduzir as importações (taxas aduaneiras, cotas, lei de similares, empréstimos, etc.), o que resultou numa desaceleração profunda das trocas internacionais.

Na América Latina, as receitas com as exportações reduziram-se pela metade por causa dos conflitos e do protecionismo adotado pelos países desenvolvidos. A redução das divisas em moeda estrangeira impossibilitou o pagamento da dívida externa dos países e a capacidade de abastecer o mercado interno com bens de consumo (não duráveis e duráveis) e bens de capital.

A economia argentina apresentou uma redução de sua participação no comércio mundial, dos investimentos produtivos e do ritmo de crescimento. No entanto, a indústria apresentou um crescimento maior que os demais setores, que sofreram mais com os efeitos da crise, sobretudo a agricultura de exportação. Por trás desse avanço aparente da indústria é preciso ressaltar seu aumento percentual de 3%, taxa inferior ao de outras economias importantes da região. Entre 1929 e 1932, por conta da queda nas exportações e da adoção de políticas fiscais e monetárias recessivas, o PIB caiu ao redor de 14%.

No Brasil, a depressão econômica mundial teve um efeito negativo sobre as vendas externas (diminuição de US\$ 445,9 milhões para US\$ 180,6 milhões) e sobre o desempenho do PIB (queda de 8%). A política cambial permitiu o controle das importações, que diminuíram de US\$ 416,5 milhões para US\$ 108,1 milhões (Baer, 1985), ao passo que a compra do excedente exportável do café possibilitou a defesa do setor cafeeiro e a manutenção artificial da renda do setor.

O Chile, sem dúvida, foi o país mais afetado, porque estava integralmente ligado ao comércio mundial mediante a exportação de matérias-primas (sobretudo salitre e cobre) e a importação de alimentos. Em 1932, o valor real das exportações do país atingiu somente um sexto do nível de 1929 e as importações despencaram. O setor agrícola foi o menos afetado por causa da menor elasticidade da renda e das baixas exigências de insumos e máquinas importadas. O setor mineiro apresentou um valor real de produção de apenas um quarto – contribuindo para a queda do PIB em mais de um terço –, a construção atingiu um nível de atividade de apenas um terço e a indústria demonstrou certa independência – por causa da queda relativa e da subsequente recuperação (Palma, 1984).

A depressão econômica ocasionou, no México, uma baixa nas exportações e uma deterioração dos termos de intercâmbio, tendo em vista a redução da capacidade de importar em mais de 40%. O comércio exterior representava mais de 20% das riquezas do país e o setor de enclave (exploração mineral) era o mais dinâmico. Em 1932, o PIB encolheu mais de 20% em comparação com 1929, dada a queda anual em torno de 6,8%.

Em todos os países, portanto, houve uma queda importante dos fluxos de comércio, por conta da queda das exportações (inclusive pela baixa dos preços), dos saldos insuficientes para manter o nível de importações, da impossibilidade de endividamento externo, etc. A forte redução nas trocas comerciais “ofereceu à incipiente burguesia industrial dos países menos desenvolvidos uma oportunidade de ouro [...] não lhes restava outra alternativa do que fazer da necessidade virtude e proclamar a industrialização, e não mais a exportação, a via mestra para o desenvolvimento” (Singer, 1998, p.121).

Segundo Tavares (1972, p.33), “a profundidade do desequilíbrio externo fez com que a maior parte dos governos adotasse uma série de medidas tendentes a defender o mercado interno dos efeitos da crise no mercado internacional”. No entanto, isso só foi possível em função de mudanças revolucionárias, que culminaram num rearranjo das classes e frações de classes dentro do Estado. Para Arceo (2006, p.57), com exceção do México (e seus antecedentes da revolução), houve “uma mudança no bloco das classes dominantes sem eliminação dos setores antes hegemônicos via reforma agrária ou nacionalização das empresas estrangeiras e nacionais ligadas ao modelo anterior de acumulação”.

As políticas adotadas na Argentina, sobretudo a tentativa de preservar o crédito externo, a substituição da importação de alguns produtos agrícolas (algodão, etc.) e a orientação da industrialização para bens de consumo não duráveis (Furtado, 2007a, p.196), de adaptação à instabilidade do mercado mundial, estavam estreitamente relacionadas ao rearranjo das classes no aparato estatal. As repercussões econômicas e políticas da crise de 1929 culminaram num levante militar que deslocou a União Cívica Radical do poder em favor de grupos conservadores vinculados à importação, à especulação fundiária e à pecuária.

A apreensão da acomodação da classe hegemônica argentina permite compreender a adoção, nos anos 1930, de políticas tanto protecionistas (cambiais e tarifárias) quanto liberais, por meio de tratados com a Inglaterra e países europeus que asseguravam o comércio baseado no câmbio livre, desde que as importações e exportações se equivalessem (Katz & Kosacoff, 1989). Os pilares da classe hegemônica argentina à época abrangiam a oligarquia pampeana geradora de divisas e, em alguns casos, também investidora em outras atividades – especulação imobiliária, comércio e indústria; por isso, sua denominação de *oligarquia diversificada* (Basualdo, 2004). Esse grupo apresentava uma estreita associação com os donos dos meios de transporte e outros núcleos estratégicos da economia local.

No Brasil, a revolução que conduziu Vargas ao poder representou um marco da desvinculação da indústria em relação à atividade cafeeira, com a ascensão de camadas sociais de cunho nacionalista e desenvolvimentista que demandaram políticas favoráveis à industrialização. A indústria assumiu a posição de carro-chefe do crescimento econômico; com isso, os interesses do capital industrial se ampliavam à medida que havia a consolidação da indústria de bens de consumo não duráveis. Essas mudanças por que o país passou foram tanto consequência da crise da agricultura de exportação e crescimento vertiginoso da atividade industrial quanto resultado do caráter do Estado e das suas forças de sustentação (apoio da burguesia industrial e de parte da elite agrária) (Corsi, 1996).

O Estado brasileiro desempenhou um papel importante no encaminhamento de recursos ociosos para os setores que apresentavam pontos de estrangulamento. Entretanto, a diversificação industrial ocorreu antes do governo Vargas, na medida em que os grupos, diante das baixas economias de escala, da ausência de tecnologias mais avançadas e das oscilações setoriais, foram levados, desde o início, a atuar em ramos que não eram, às vezes, correlatos como forma de suportar eventuais prejuízos (Queiroz, 1965, p.63). O que houve de novo foi o direcionamento que o Estado passou a dar a esse processo, visando consolidar a indústria nacional, principalmente os setores mais importantes naquela época.

A fim de enfrentar os obstáculos para levar a cabo o processo de substituição no Chile, foram elevadas as tarifas aduaneiras e estabeleceram-se o controle do câmbio e as cotas de importação para proteger a indústria da competição externa e forçar os parceiros comerciais a importar do país. Gwynne (1984, p.28) afirma que “essa combinação de tarifas, controle de câmbio, taxas múltiplas de câmbio e cotas tornou-se muito atrativa para os empresários industriais e propiciou um notável crescimento manufatureiro”. Somam-se a isso a isenção de impostos à construção civil e a recuperação parcial dos mercados internacionais – e, por conseguinte, aumento da demanda por produtos chilenos.

Por meio de créditos subsidiados, importações de bens de capital e matérias-primas e outras facilidades concedidas pela Corfo, de um lado, e a imposição de controles cambiais, licenças e tarifas, de outro, o setor industrial demonstrou um grau crescente de SI. A Corfo exerceu amplos poderes no desenvolvimento da produção, no consumo de produtos locais e na participação de atividades industriais e comerciais (Gwynne, 1984). O Chile constituiu-se “menos um caso de industrialização, à base de substituição espontânea de importações, que de ação estatal visando superar os obstáculos criados à economia do país pela desorganização de seu setor exportador” (Furtado, 2007a, p.192).

O México ingressou num processo substitutivo (principalmente de bens de consumo) apenas nos anos 1940, depois de atravessar um período de reconstrução e de formação de várias instituições durante a dinastia sonorenses⁸ (Ramales Osório, 2008; Tello, 2010). As bases da SI foram lançadas após uma série de medidas econômicas: reforma agrária e criação de instituições de fomento à produção agrícola, construção de uma infraestrutura básica (ferrovias, estradas, etc.), nacionalização do petróleo, da eletricidade, do transporte e de algumas

8. Período que abrange de 1920 a 1934, no qual o país foi governado por presidentes provenientes do estado de Sonora: Adolfo de La Huerta (1920), Álvaro Obregón (1920-1924) e Plutarco Elias Calles (1924-1928). O grupo político sonorenses compartilhava hábitos seculares anticlericais e a ideologia nacionalista.

indústrias, criação de bancos de financiamento estatais (intermediação financeira), organização de centrais de trabalhadores e camponeses, etc.

Com as políticas de apoio ao mercado interno e a recuperação da economia mundial (desde meados de 1930), houve a recuperação do crescimento econômico e a melhoria do setor externo nas quatro economias latino-americanas. Na Argentina, entre 1933 e 1939, a política fiscal e monetária expansiva e a recuperação do poder de compra das exportações permitiram a retomada da atividade econômica, com avanço do PIB (23%) e da produção industrial (43%). O crescimento econômico baseou-se, basicamente, na elevação das exportações e do consumo interno. O investimento fixo, ao contrário, caiu por causa da escassez de divisas e da impossibilidade de importar bens de capital (Ferrer, 2000).

Nos anos de conflito mundial, de 1939 a 1945, os aumentos do PIB e da produção industrial argentinos foram menores, respectivamente, 13% e 27%. Ou seja, ocorreu um crescimento lento quando comparado com os seis anos anteriores. Apesar dos estímulos à SI decorrentes das restrições existentes às importações, as próprias dificuldades de aquisição internacional de máquinas e equipamentos impossibilitaram o aumento da capacidade industrial instalada e a diversificação da produção. O estoque de capital formado por maquinaria caiu em torno de 30% (idem, p.231).

Segundo Katz & Kosacoff (1989, p.48), produziu-se na Argentina: a) um fechamento crescente ao comércio exterior: queda de 24% para 19% do PIB no que se refere às exportações e de 25% para 15% quanto às importações quando se comparam os anos 1925-1929 com os de 1935-1939; b) uma queda no ritmo de crescimento e no investimento fixo; c) uma expansão industrial mais rápida que a da economia em seu conjunto: a importância do setor manufatureiro sobre o PIB passou de 18% em 1929 para 21% dez anos depois.

Entre 1930 e início dos anos 1940, os ramos econômicos que apresentaram expansão significativa foram refinaria de petróleo, produtos de borracha, químicos e farmacêuticos. Em menor medida, avançou a produção de têxteis e confecções. É nesse momento que há o desenvolvimento da indústria metalmeccânica, com a fabricação de eletrodomésticos, reparação e fabricação de maquinaria têxtil e agrícola, máquinas, ferramentas simples, entre outras (Katz & Kosacoff, 1989).

De 1933 a 1939, a indústria brasileira apresentou uma taxa média de crescimento de 11,3%, enquanto a agricultura expandiu-se apenas 1,7%. Entre 1939 e 1945, o percentual foi de, respectivamente, 5,4% e 1,7%. Ou seja, durante a depressão e a Segunda Guerra Mundial, a indústria tornou-se o motor dinâmico de crescimento da economia. Nesse segundo período, entre as indústrias que mais cresceram e nas quais ocorreu uma drástica SI, têm-se produtos de

metal (9,1%), têxteis (6,2%), calçados (7,8%), bebidas e fumo (7,6%); porém, o setor de equipamentos de transporte se enfraqueceu (-11%), por causa da impossibilidade de importar para que a capacidade produtiva pudesse ser amplamente usada (Baer, 2002).

Com isso, ocorreram mudanças na estrutura da produção industrial brasileira, pois, apesar de alimentos e têxteis ainda predominarem, alguns ramos econômicos, como o metalúrgico, o mecânico, o químico e farmacêutico aumentaram seu peso relativo na estrutura industrial (Baer, 1985, p.21). Se, em 1919, produtos têxteis, alimentos, bebidas e fumo representavam 70% da produção industrial, em 1939, tal percentual caiu para 58%, por conta do avanço notável de produtos metalúrgicos, maquinários e elétricos. No findar dos anos 1930, o Brasil atingiu quase a autossuficiência em bens de consumo, fornecia 80% dos bens intermediários e mais de 50% de seus bens de capital (Baer, 2002, p.61).

Até a Segunda Guerra Mundial, “a expansão da produção interna industrial foi em grande parte possível, graças ao aproveitamento mais intenso da capacidade produtiva instalada que permitiu substituir uma série de bens de consumo leves importados” (Tavares, 1972, p.70). A primeira década da depressão e os anos de guerra se constituíram em períodos de aumento da produção industrial brasileira, mas de pouca expansão da capacidade produtiva, com exceção das indústrias siderúrgica e cimenteira (Baer, 2002).

Entre a grande depressão e o fim da Segunda Guerra Mundial, em função das políticas adotadas pelo Estado brasileiro e da engenhosidade empresarial diante do ajuste externo, ocorreu um processo de SI em vários ramos industriais. Os bens de consumo não duráveis foram internalizados, principalmente alimentos de origem animal, bebidas e algumas manufaturas simples. Quanto aos produtos intermediários e às matérias-primas, apresentaram substituição pela produção interna produtos metálicos, vidro plano, cimento, manufaturas de papel (exceto papel para jornal), peles e couros, fibras e fios têxteis, etc. Em bens de capital, deu-se início à substituição em algumas faixas, sobretudo equipamentos agrícolas (ferramentas) e material ferroviário (Tavares, 1972, p.78).

No Chile, com exceção da agricultura, durante 1932 e 1935, a produção local respondeu positivamente aos estímulos. Quando se comparam os anos 1929 e 1935, nota-se que a mineração atingiu $\frac{2}{3}$ do valor real da produção de 1929 – mas ainda impactou negativamente o PIB, que encolheu 12,7% –, o setor da construção avançou 11% e a indústria mostrou maior autonomia quanto ao ciclo exportador, apresentando o maior aumento do nível de atividade. Em 1935, a indústria local de bens de consumo não duráveis já atendia 97% do mercado, enquanto as indústrias de bens intermediários e bens de capital abasteciam 71% da demanda interna (Palma, 1984, p.83).

Alguns ramos industriais, como têxtil, minerais não metálicos, indústria química, maquinaria, etc., expandiram-se significativamente. Entre 1929 e 1935, os ramos apresentaram a seguinte participação no abastecimento da demanda interna: têxtil (30% para 77%), minerais não metálicos (40% para 87%), produtos químicos (25% para 54%) e produtos metálicos, maquinarias e material de transporte (30% para 60%) (Palma, 1984). Houve, ainda, uma mudança expressiva na estrutura industrial: “em 1926, o setor de alimentos era responsável por 45% da produção, sendo de longe o mais importante, enquanto têxteis e calçados respondiam por 16%” e, em 1935, “o setor de alimentos alcançou apenas 34% da produção total e os setores têxtil e de produtos metálicos foram responsáveis, respectivamente, por 14% e 9%” (Gwynne, 1984, p.32).

Todavia, a industrialização chilena nos anos 1930 ocorreu de maneira mais lenta que nas demais economias da região, dada a necessidade de importação de alimentos, combustíveis e matérias-primas (algodão, etc.), num momento em que a capacidade de importar era reduzida. O crescimento do setor de alimentos num ritmo menor e um avanço significativo das indústrias têxteis forçaram a balança de pagamentos do país. Entre 1940 e 1945, o PIB elevou-se 4,8%, a renda *per capita* aumentou 3,9% e os bens e serviços avançaram 4,5%. No mesmo período, a produção industrial cresceu 9,3%, bem acima do crescimento da economia. Paralelamente, a indústria aumentou sua importância na produção interna, com o incremento de 16,7% para 22,4% (Martínez et al., 1989, p.113-4).

Quanto ao México, entre 1933 e 1940, há a recuperação do crescimento econômico, com um aumento anual do PIB de 4,5%. Nos anos 1930, a economia cresceu 2,8% e o setor industrial avançou apenas 1,6%. Não se aprofundou a SI, que foi mais intensa em bens de consumo (não duráveis e duráveis), cujas importações sobre o total caíram 37%. Para Villarreal (1997), a grande depressão significou mais que um estímulo à SI, pois pôs em evidência a economia de enclave. O México exibia um problema diferente dos demais países latino-americanos, pois o setor exportador era controlado, majoritariamente, por capitais estrangeiros (monopólios estadunidenses) e cabia à burguesia local o papel de contribuir para o aumento dos ganhos do capital estrangeiro (González Arévalo, 2009).

Na primeira metade dos anos 1940, o PIB cresceu consideravelmente, por conta do incremento médio de 6% ao ano, a renda *per capita* aumentou 3,3% e o investimento em capital fixo atingiu 8,6% (Tello, 2010). Simultaneamente, houve o desenvolvimento acelerado da indústria, que respondeu ao aumento dos preços das matérias-primas exportadas⁹ e à diminuição dos investimentos es-

9. O setor agropecuário cumpriu um papel importante na geração das divisas necessárias à importação de bens de capital e de insumos intermediários. Por isso, os anos 1940 até meados dos

trangeiros e de mercadorias importadas. Esses dois fatores favoreceram a expansão da indústria, propiciando o aparecimento de novos ramos e a consolidação dos existentes. Para Cerutti, Ortega & Palacios (2000, p.13), “a conjuntura de guerra, a escassez de manufaturas e a ampliação do mercado interno tornaram cada vez mais necessária, no México, a produção de bens industriais”.

Em 1940, o investimento de capital no produto industrial estava distribuído desta maneira: 64% para indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis, 33,8% para produtos intermediários e bens de capital e 1% para outras indústrias. Essa distribuição da riqueza produzida pela indústria mexicana refletia o processo bastante comum de SI na América Latina, com o predomínio das indústrias leves (alimentos, têxteis, calçados, etc.) de baixa incorporação tecnológica e de menores investimentos.

Nos quatro países, a crise econômica e a subsequente recuperação impactaram distintamente o empresariado local. Na Argentina, alguns grupos se diversificaram – Bunge y Born (tintas, têxtil, química, papel) e Siam di Tella (refrigeradores comerciais e eletrodomésticos) –, enquanto outros sucumbiram à crise (Impsa). Surgiram, ainda, poderosas empresas: Laboratórios Roemmers (criada em 1921 pelo imigrante alemão Alberto J. Roemmers), Laboratórios Bagó (criado em 1934 pelo imigrante espanhol Sebastian Bagó) e Pérez Companc (transporte marítimo).¹⁰ Os ramos que mais demonstraram dinamismo foram os ligados à elaboração de produtos farmacêuticos (Roemmers e Bagó), aos bens e utensílios domésticos (Siam di Tella), à produção de máquinas e equipamentos leves (Siam di Tella), etc.

Muitos grupos industriais brasileiros beneficiaram-se das políticas estatais.¹¹ Vargas apoiou alguns grupos paulistas, como Klabin e Votorantim.¹² Este se utilizou das benesses estatais para colocar à frente sua estratégia de consolidação em cimento e diversificação em química, siderurgia, papel, cerâmica e alumínio, enquanto aquele direcionou investimentos para a indústria química (Nitroquímica). Apesar da separação entre as atividades financeiras das comer-

anos 1950 são denominados de modelo primário exportador e início da industrialização substitutiva (Ramales Osório, 2008).

10. Ao longo do tempo, tornou-se um dos maiores grupos do país, com participações no reflorestamento, papel e celulose, setor bancário, petróleo, imobiliário, pescado e comunicações.
11. Importantes empresas iniciaram suas atividades nesse momento. Em material de transporte, surgiram as companhias Busscar (1946) e Marcopolo (1949). Outra empresa é a Brasmotor, que, em 1945, começou a fabricar geladeiras e a montar automóveis e caminhões Chrysler e Volkswagen com peças importadas.
12. Outra empresa familiar a expandir-se foi a Villares, que, da produção e comércio de produtos siderúrgicos, entrou na produção de elevadores (Atlas) e máquinas e equipamentos (Equipamentos Industriais Villares).

ciais e industriais, bancos regionais de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, juntamente com o Banco do Brasil, ajudaram na estruturação patrimonial das empresas emergentes (Miranda & Tavares, 2000).

Data do período de recuperação da crise econômica a fundação de um dos principais grupos econômicos chilenos, Copec (Caixa de Texto 14).

Caixa de Texto 14 – Origens de um dos principais grupos chilenos: Copec

A *Compañía de Petróleos de Chile (Copec)* foi fundada em 1934 por 86 acionistas, com o foco na comercialização e na distribuição de combustíveis. Até meados dos anos 1950, a companhia expandiu horizontalmente suas atividades por todo o território nacional, alargando os circuitos espaciais de produção. É a partir de 1956 que a empresa dá início à diversificação, quando começa a distribuir e comercializar gás, iniciando uma estratégia de crescimento vertical. Durante os anos 1970, a Copec tornou-se o quarto maior grupo do país e se constituiu em uma exceção num momento em que o crescimento corporativo não estava vinculado à expansão manufatureira (Gwynne, 1986). O grupo sempre contou com instalações produtivas para seu crescimento, principalmente com a indústria de farinha de peixe nos portos do norte de Arica e Iquique, controlando as empresas Eperva, Indo e Pesquera Iquique. O grupo controlou, ainda, companhias relacionadas à atividade de farinha de peixe, tais como Chilemar (maior frota pesqueira do país) e Corpesca (comercialização de farinha de peixe). Além disso, expandiu-se para outras atividades industriais, particularmente aquelas vinculadas a recursos naturais, como madeira e reflorestamento, madeira compensada e laminados.

Diante de um mercado interno em plena expansão, as estratégias de acumulação das grandes empresas mexicanas seguiram três modalidades: tendência à integração vertical das atividades industriais sob a forma de empresas independentes juridicamente; cobertura do mercado nacional de modo crescentemente oligopólico; instalação de unidades produtivas em diversas outras partes do território.¹³ Assim, a Cervecería Cuauhtémoc transformou seus departamentos internos em companhias autônomas, estabelecendo a Malta S. A. (matéria-prima), a Empaques de Cartón Titán (embalagem), a Almacenes y Silos (armazém) e a Productores de Lúpulo (insumos finais). A Fundidora de Fierro y Acero ingressou no transporte ferroviário, na produção de estruturas metálicas e na exploração mineral (Cerutti, Ortega & Palacios, 2000).

13. Para Cerutti, Ortega & Palacios (2000, p.13), as empresas (e os grupos controladores) aceleraram seu ciclo de adaptação ao novo regime e passaram a usar o “aparato de proteção, subsídios, créditos e consumo dirigido montado por um Estado dedicado, com maior ênfase, a estimular a industrialização no México”.

De modo geral, nos principais países da América Latina, o setor externo – exportador de recursos naturais – apresentou uma diminuição de sua importância relativa no processo de formação da renda interna, cedendo, assim, um espaço maior às atividades internas existentes, que puderam ampliar sua relevância mediante maior utilização da capacidade instalada e novos investimentos. Porém, o setor exportador continuou a ser importante enquanto fonte de geração de divisas indispensáveis às importações dos bens de capital e dos bens intermediários necessários à continuidade da SI.

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, ocorreu uma melhoria no cenário externo, em função da recuperação do comércio internacional e dos preços das matérias-primas. Não obstante, doravante, novas formas de relacionamento se impuseram sobre as antigas, sobretudo por causa das mudanças na hegemonia mundial (da Inglaterra para os Estados Unidos) e da própria estrutura produtiva dos países subdesenvolvidos, que passaram a demandar produtos qualitativamente diferentes (bens intermediários, bens de capital, capitais produtivos, tecnologia). Sobre essas novas bases, os motores do processo de industrialização nos principais países latino-americanos não puderam mais ser os estrangulamentos externos.

Pós-Segunda Guerra Mundial: Estados, multinacionais e capitais locais

Após o término da Segunda Guerra Mundial, os preços dos produtos primários e sua demanda começaram a se recuperar e isso repercutiu numa melhora da capacidade de importar dos países da América Latina. Naqueles países onde fora possível promover anteriormente a SI, o dinamismo econômico ampliou-se consideravelmente com a expansão da economia interna e melhores condições do setor exportador. Segundo Singer (1998, p.122), os governos nacionalistas protegeram os ramos industriais já instalados, “mas ao mesmo tempo estimularam a retomada e expansão da antiga produção para o mercado externo, apossando-se das divisas que ela gerava para encaminhá-las às importações prioritárias à industrialização”.

Todavia, com a gradativa retomada do intercâmbio internacional e recuperação dos termos de troca na maior parte dos países latino-americanos, “a orientação do crescimento voltou a ser mais ‘para fora’ do que ‘para dentro’, pois repousou em maior grau na melhoria do poder de compra das exportações do que na substituição de importações” (Tavares, 1972, p.37). Alguns países, porém, aproveitaram a situação externa favorável para expandir o processo de industria-

lização, avançando em setores produtores de bens de consumo duráveis e bens de capital. Embora a atividade industrial já apresentasse uma importância nos anos 1930, é a partir de meados dos anos 1950 que começou a tomar forma uma dinâmica econômica fundamentada na produção manufatureira.

Entre 1946 e 1948, o PIB argentino cresceu 16%, os bens e serviços ofertados aumentaram 29% e as importações avançaram rapidamente. Durante os anos 1950, o desempenho da economia foi pouco satisfatório (crescimento de 2,9%), pois o setor externo desencadeou a crise da política expansionista – queda das importações e exportações em $\frac{1}{3}$ e dificuldades internas para aumentar a produção (Ferrer, 2000, p.232). De fato, os anos 1950 e 1960 foram bastante instáveis, marcados pela alternância de governos civis e militares.

Apesar da estagnação e recessão entre 1962 e 1963, os anos 1960 apresentaram um crescimento anual de 5,5%, graças ao aumento das exportações (sobretudo bens agropecuários e industriais) e ao amadurecimento do *boom* de IED das EM. Entre 1958 e 1965, a indústria automotriz liderou o processo de crescimento, com participação de mais de 30% no incremento do PIB do país e taxa anual de crescimento próxima a 24%. Ao mesmo tempo, com a consolidação da indústria pesada à estrutura industrial local, abriu-se um novo período (1963 a 1974) de crescimento industrial acentuado e ininterrupto (8% ao ano), avanço anual de 6% do PIB e prevalência das indústrias metalmeccânicas, químicas e petroquímicas como as mais dinâmicas (Basualdo, 2006, p.124).

No Brasil, entre o pós-guerra e o começo dos anos 1960, a taxa média de crescimento real anual foi de 6%, com um aumento do produto bruto real de 128%. O país entrou na década de 1960 com um perfil industrial de economia madura (Lessa, 1981; Baer, 2002). Em meados de 1950, as indústrias têxteis e alimentícias respondiam por 35% do valor agregado da indústria. O Plano de Metas alterou completamente essa situação, com a queda do percentual das indústrias têxteis e alimentícias (25%) e a elevação dos percentuais do setor de equipamentos de transporte (2% para 10,5%), dos segmentos de material elétrico (3% para 6%), dos produtos químicos, farmacêuticos e borracha (11% para 15,5%). Assim, as indústrias leves perderam espaço para as intermediárias e dinâmicas.

Os projetos decorrentes do Plano de Metas contemplaram alguns ramos privilegiados que receberam capital público subsidiado. Num primeiro momento, entre 1955 e 1957, o setor da construção civil, pelo grande volume de obras, liderou o processo de desenvolvimento econômico com crescimento do produto real de 18%, enquanto a indústria de transformação aumentou seu produto em 11,4%. Num segundo momento, que abrangeu o período de 1957 a 1961, o aumento do produto real da indústria de transformação foi de 62%, ao passo que o da construção atingiu 20% (Singer, 1985, p.100).

No Chile, a atividade industrial apresentou taxas de crescimento de 6,5% e 5% entre os anos, respectivamente, de 1944 a 1950 e 1950 a 1954. De 1944 a 1950, os setores que mais avançaram foram peças de vestuário (115,3%), têxteis (64,2%), metais básicos, produtos metálicos e maquinaria (43,2%) e produtos alimentícios (25,4%) (Gwynne, 1984). Apesar da predominância de bens não duráveis, o crescimento de metais básicos, produtos metálicos e maquinaria – sobretudo com a siderúrgica em Huachipato – demonstrou um processo expansivo de bens intermediários e bens de capital.

A expansão terminou abruptamente no final de 1953, com um avanço anual da produção industrial de apenas 0,7% entre os anos 1953 e 1957. A causa imediata do estancamento foi a elevação brutal da inflação (20% para 80%) e as consequentes medidas de restrição da demanda interna visando conter a alta dos preços. Após a substituição bem-sucedida de atividades com pouca tecnologia e menor complexidade, os sinais de esgotamento começaram a demonstrar que o avanço da internalização dependeria de maiores quantidades de capital, de mão de obra especializada e de especialização técnica.

Os setores que cresceram, no período de 1953 a 1957, foram os seguintes: madeira e móveis (59,3%), bebidas (24,8%), metais básicos, produtos metálicos e maquinaria (29,6%), papel e imprensa (23%), produtos alimentícios (15,2%), vestuário, couro, calçado e borracha (18,3%), químicos e derivados de petróleo (9,8%). Enquanto isso, tabaco (-13,1%), minerais não metálicos (-6,2%) e têxteis (-0,1%) exibiram uma queda do valor agregado em termos quantitativos e qualitativos (Gwynne, 1984, p.51). Se, por um lado, poucos ramos apresentaram decréscimo, por outro, os que avançaram o fizeram a um ritmo muito menor que no decênio anterior, e isso repercutiu no aumento irrisório da atividade industrial.

Durante os anos 1958 e 1961, por conta de algumas medidas (abertura econômica, fim do câmbio múltiplo, etc.) adotadas pelo governo de Alessandri visando à diminuição da inflação, a indústria chilena apresentou um baixo crescimento percentual. O retorno das políticas protecionistas sob os auspícios da instalação e consolidação de indústrias produtoras de bens mais sofisticados resultou, entre 1961 e 1964, no crescimento de 23% da produção industrial.

As indústrias de bens duráveis e intermediários cresceram a taxas maiores que a do setor industrial, sob a liderança dos IED. Enquanto têxteis e alimentos cresceram a um dígito (respectivamente, 3,9% e 4,4%), metalmecânica (15,8%) e bens intermediários (10,7%) se expandiram a taxas de dois dígitos, entre 1960 e 1968. Na esteira do crescimento dos bens duráveis e bens intermediários, houve a expansão da indústria de bens de capital, demonstrando que o “processo de substituição de importações não somente fomentou a produção de bens de con-

sumo duráveis e intermediários, senão também chegou à difícil etapa de promover a produção de maquinarias e bens de capital” (idem, p.61).

A primeira etapa de SI no México iniciou-se nos anos 1940. Desses anos até 1958, o PIB cresceu a uma taxa anual de 5,8% e a indústria tornou-se o motor do crescimento (expansão de 6,4%). A participação dos bens de consumo importados sobre a oferta total despencou 69%, mas a SI foi bem menor em bens intermediários e bens de capital. A maior parte da SI (96%) é explicada pela expansão da demanda interna, com as exportações respondendo por apenas 3%. A indústria de bens de consumo (alimentos, tabaco, têxtil, madeira, etc.) representou 64,4% do valor agregado do setor industrial (Tello, 2010).

A estrutura de importações sofreu alterações quando se comparam os anos 1939 e 1958. Naquele, as importações se distribuíram em 50% de bens de capital, 25% em bens intermediários e 25% em bens de consumo. Neste, os bens de consumo caíram para menos de 10%, ao passo que bens de capital e bens intermediários atingiram, respectivamente, 59% e 33% (Villarreal, 1997). Até meados dos anos 1950, o país apresentou um modelo de crescimento para fora, por meio das exportações agropecuárias, porém com avanço da SI em bens de consumo não duráveis. Mas, com o avanço menor das exportações de produtos agrícolas que a demanda por bens intermediários e de capitais, logo apareceram os desequilíbrios externos e as desvalorizações da moeda.

Entre 1956 e 1970, a orientação principal passou a ser o mercado interno e aumentaram os mecanismos de proteção comercial visando internalizar a atividade industrial. Durante o período, a economia cresceu 7,1% e a inflação estabilizou-se em torno de 2,9% (Villarreal, 1997). Em resposta às políticas econômicas, ocorreu um significativo incremento setorial da indústria em detrimento dos setores agropecuários e de serviços, no que se refere a produto e emprego. A indústria apresentou taxas anuais de crescimento de 8,5%, e os ramos fortalecidos foram, respectivamente, química, petroquímica, metalurgia, maquinaria e equipamentos e materiais para a construção.

Em 1958, a indústria de bens de consumo não duráveis representava quase $\frac{2}{3}$ do produto industrial e o restante, $\frac{1}{3}$, correspondia ao valor agregado gerado pela indústria de bens de capital e bens intermediários. No ano de 1969, as indústrias de bens duráveis e de capital atingiram 53,7% do valor agregado industrial, suplantando a de bens não duráveis (45,3%) (Cerutti, Ortega & Palacios, 2000). Quando comparamos os anos 1950 e 1969, notamos a diminuição das importações na oferta total de bens de consumo (7% para 5%), bens intermediários (41% para 22%) e bens de capital (74% para 50%). De 1958 a 1969, o crescimento no valor agregado deu-se mais intensamente em bens de capital (50%) e intermediários (33%) do que em bens de consumo (2%) (Villarreal, 1997).

Embora haja diferenças de intensidade e descontinuidades em cada país, podemos afirmar que ocorreu o aumento da importância da atividade industrial sobre a geração de riquezas, de um lado, e uma maior integração vertical da estrutura industrial, de outro, com a produção de bens intermediários e, em alguns casos, de bens de capital. As políticas econômicas (subsídios diretos e indiretos, compras estatais, produção, etc.) constituíram-se em importantes fatores de alavancagem.

Essa passagem para a segunda fase do processo de SI representou um aumento dos capitais, dos riscos, da complexidade tecnológica, etc. Por isso, o processo de industrialização passou a depender “mais da ação estatal visando a concentrar investimentos em setores básicos, da recuperação ocasional do setor exportador e da introdução de capitais e tecnologia estrangeiros do que propriamente da substituição de importações” (Furtado, 2007a, p.197). Isso é uma decorrência do próprio avanço escalonado das faixas simples às mais complexas da indústria, que demandavam investimentos em insumos intermediários, capitais produtivos e licenças tecnológicas estrangeiros.

Nos quatro países, paralelamente à modificação da estrutura interna do sistema produtivo e das relações com a economia mundial, os capitais nacional, multinacional e estatal também se modificaram, modelando a transformação e sendo por ela modelado. Os Estados, desejosos da consolidação da industrialização rumo a bens intermediários e bens de capital, mas sem poupança interna e domínio tecnológico suficientes, atraíram IED, oferecendo incentivos fiscais, mercado potencial, proteção aduaneira, aparato institucional favorável aos investimentos, etc.

Novos padrões de dominação começaram a ser forjados sob a hegemonia de corporações estadunidenses e seus capitais produtivos. Assim, Estados e EM atuaram em colaboração num momento em que a periferia era “integrada” ao centro por meio da concentração do capital. Paralelamente, as modalidades das relações de dependência também se modificaram – passagem da forma *consentida* à *tolerada* – e a nova classe dominante deixou de enxergar a dependência com a mesma equanimidade de tempos anteriores. “Esta dependência [tolerada] era vista pela nova classe dominante como essencialmente provisória, a ser superada tão logo a industrialização fizesse a economia emparelhar com as mais adiantadas” (Singer, 1998, p.122). Nessa nova situação, a meta almejada era acabar com a inserção inferior e desigual na divisão internacional do trabalho.

Concretamente, na Argentina, ocorreu uma incorporação significativa de IED na atividade industrial – produção automotriz, metalúrgica, química e petroquímica (Basualdo, 2006). As EM ampliaram sua participação no produto industrial do país de um quinto em 1955 para cerca de um terço no ano de 1974

(Kosacoff, 2009), por meio de investimentos novos – sobretudo em negócios inexistentes (alguns bens duráveis) – e da aquisição de firmas pertencentes à enfraquecida burguesia local.

O setor de capital estrangeiro caracterizou-se: i) pelo maior tamanho de suas fábricas, produtividade da mão de obra, coeficiente de importação e dotação de capital por trabalhador empregado; ii) por seu comportamento tecnológico, com incorporação de tecnologias novas e instalação de plantas locais de engenharia e métodos de trabalho visando adaptar os produtos e processos produtivos; iii) por funcionar através da poupança nacional e pelo aporte de divisas negativo a médio prazo (idem, p.9). Sob predomínio do capital estrangeiro começaram a proliferar projetos industriais, sobretudo voltados à produção de bens intermediários (papel e celulose, petróleo e petroquímica, siderurgia), amplamente apoiados pelo Estado, por meio do BND.

No Brasil, principalmente durante o governo de JK, ocorreu um aumento da participação direta e indireta do Estado nos investimentos e uma entrada de capital estrangeiro privado para financiar parcela substancial dos investimentos em determinados setores (Tavares, 1972, p.72). No novo esquema de acumulação, sob a prevalência do capital industrial, as EM assumiram uma importância significativa em setores com maior incorporação tecnológica, como os ramos de bens de consumo duráveis (equipamentos de transporte e eletroeletrônicos). Nitidamente, tornou-se manifesta a dependência do Brasil com relação aos capitais, à tecnologia e ao *know-how* estrangeiro.

Durante os anos 1960, o retorno ao protecionismo no Chile ganhou uma nova roupagem, com uma clara intenção e fomento à produção de bens de consumo mais sofisticados (automóveis, eletrônicos, eletrodomésticos) e bens intermediários, mediante a atração de capitais estrangeiros para melhorar a *expertise* tecnológica (Gwynne, 1986, p.2). Esperava-se, com a instalação de indústrias automobilísticas e de eletrodomésticos, fomentar a expansão de bens intermediários (pinturas, partes metálicas, motores pequenos, freios, caixas de câmbio), a produção de aço (Huachipato) e de químicos, pondo em marcha um processo de integração de várias indústrias (Gwynne, 1984). Por isso, estimulou-se a extensão da produção industrial, especialmente em produtos avançados tecnologicamente que, em vez de importados, passaram a ser montados e manufaturados no Chile.

No México, as indústrias química, petroquímica, metalúrgica, de maquinaria e equipamentos foram, majoritariamente, controladas por estrangeiros e, em alguns casos, por empresas mistas – reeditando a dependência sob novas roupagens (capitais e tecnologia estrangeiros). Os setores de petróleo, energia e transportes foram levados a cabo pelo Estado, por meio do endividamento ex-

terno, não só por causa dos retornos compatíveis com os juros necessários ao pagamento da dívida externa contraída senão também pelo desinteresse dos empresários (González Arévalo, 2009).

Nos quatro países, a passagem para a segunda fase de SI exigiu maior esforço do Estado e coube às EM a instalação e consolidação de muitos segmentos industriais dinâmicos (complexos químico e petroquímico, máquinas e equipamentos, etc.). As empresas locais atuaram como sócios menores ou diversificaram suas atividades, tornando-se poderosos grupos econômicos locais. É necessário ressaltar, porém, que a dependência na importação de bens de capital, de tecnologias, etc., as remessas de lucros das EM e a ênfase no mercado interno culminaram nos recorrentes desequilíbrios externos. Ao mesmo tempo, o esforço para engendrar o *upgrade* na estrutura industrial dependeu da emissão de moeda (e consequente aumento da inflação), dos elevados déficits fiscais e da transferência de renda entre setores (da agricultura para a indústria) e classes sociais (dos mais pobres para as classes média e alta).

Durante os anos 1960 e 1970, em cada um desses países intensificaram-se os problemas inerentes à mecânica do processo de SI. Assim, ainda que o aprofundamento da SI tenha possibilitado o crescimento econômico mais acelerado, no seu bojo veio o agravamento das pressões inflacionárias, o aumento dos desequilíbrios regionais, a diminuição ou precarização do trabalho e a deterioração das contas correntes com o aumento do endividamento externo.

O início dos anos 1960 foi antípoda em relação ao final da década anterior, com o Brasil sendo impelido a uma grave crise econômica e política, cujas causas foram a alta da inflação, o desequilíbrio na balança de pagamentos, o aumento do desemprego e o avanço da dívida externa. Após o crescimento de 10,3% em 1961, os três anos seguintes apresentaram taxas menores de, respectivamente, 5,3%, 1,5% e 2,4%. A taxa de inflação atingiu 100% em 1964 e os déficits orçamentários mantiveram a escalada (Baer, 2002). Num cenário de aceleração da inflação, aumento da produtividade do trabalho e perda do poder de compra dos salários, tornou-se claro que a política de acumulação mediante a poupança havia se esgotado.

O Plano de Metas intensificou os problemas inerentes à SI. Como não havia mecanismos de mercado que permitissem a transferência intersetorial de recursos, o Estado assumiu esse papel via emissão monetária, recorrendo à inflação como forma de lograr uma poupança forçada para financiar os grandes projetos. Ocorreu, assim, a transferência de recursos da agricultura e da pequena indústria e artesanato ao Plano de Metas, cujos maiores beneficiados foram as grandes e médias empresas produtoras de bens intermediários e bens de consumo durável e as camadas sociais médias e ricas (Singer, 1985, p.105).

Assim, embora o aprofundamento do processo de SI tenha possibilitado o desenvolvimento mais acelerado do Brasil, ele trouxe os problemas já citados (agravamento das pressões inflacionárias, aumento dos desequilíbrios regionais e deterioração das contas correntes com o aumento do endividamento externo), por causa do aumento dos investimentos do setor público sem um adequado mecanismo de financiamento, do agravamento do estrangulamento do setor externo e da enorme concentração da atividade industrial na região mais desenvolvida [Sudeste] do país (Tavares, 1972).

Na Argentina, em meados dos anos 1970, com a desaceleração do crescimento industrial, a escalada do déficit fiscal, a crise na balança de pagamentos e a permanência de altas taxas de inflação, emergiu o debate sobre o esgotamento da SI. As tentativas de redistribuição dos salários com a finalidade de dinamizar a economia logo foram sufocadas por um golpe militar, que introduziu “uma nova alteração no funcionamento econômico tão profunda que implicou uma mudança no regime social de acumulação, deixando para trás a industrialização baseada na substituição de importações” (Basualdo, 2006, p.126). A política econômica assumiu um caráter monetarista, com liberalização dos mercados (comercial e financeira) e diminuição dos subsídios e da regulamentação.

A segunda etapa de industrialização chilena terminou em 1970, com baixas taxas de crescimento, pressão inflacionária, alto endividamento externo, ramos dinâmicos controlados por estrangeiros, distribuição desigual da renda (Muñoz, 1982). Quanto à diminuição do crescimento industrial, alguns fatores estruturais jogaram um papel importante nas indústrias automobilística e eletrônica, entre eles o mercado interno reduzido, a falta de controle estatal sobre a entrada de várias empresas em cada atividade e, por último, o fomento à produção de bens intermediários agravou o problema da escala reduzida (Gwynne, 1984). Com isso, o resultado foi a atuação de várias empresas numa mesma atividade, num mercado com escala reduzida, e proteção e custos de produção elevados.

Quanto ao México, o rápido avanço do setor industrial ocultou problemas estruturais, como: a queda dos investimentos na agricultura, com fixação dos preços dos produtos do setor e aumento dos insumos, culminando na importação de alimentos; as pressões por compras externas de insumos e maquinaria industrial afetaram negativamente a balança de pagamentos; o aumento da composição orgânica do capital e a consequente diminuição ou precarização do emprego; a distribuição desigual da renda; o desenvolvimento desigual e concentrado da estrutura industrial a favor dos capitais estrangeiros.

A concentração da renda, aliada ao câmbio fixo, à elevação do consumo de bens duráveis e ao aumento da composição orgânica do capital, delineou um processo permanente de desequilíbrio externo (importação crescente) e de des-

tabilização social (elevação da pobreza e desemprego). O *desarrollo estabilizador* mexicano estava estruturado em bases frágeis, com a enorme dependência da entrada de capitais externos e a necessidade, crescente, de endividamento do Estado para fazer frente aos déficits fiscais (subsídios e isenções fiscais à iniciativa privada) e ao desequilíbrio externo (Villarreal, 1997).

Durante o período pós-Segunda Guerra Mundial até os anos 1960, apesar do avanço de EM nos ramos mais dinâmicos, que apresentaram maiores taxas de expansão, surgiram diversas empresas e muitas das já existentes responderam ao aprofundamento do processo de industrialização por meio da diversificação setorial. Assim, na Argentina, conformou-se um grupo de *empresários triunfantes* – controladores de um punhado de empresas (principalmente de controle nacional e situadas entre as maiores do país) que receberam o máximo de incentivos oficiais para seu crescimento, demonstraram maior expansão e apresentaram características de diversificação.

Entre as empresas argentinas triunfantes, destacam-se: Celulosa, que construiu novas fábricas de celulose e entrou na atividade editorial; Sasetru, produtora de alimentos, que diversificou sua atuação para vinhedos e bodegas, pesca, frigoríficos, empresas de navegação, exploração petroleira, etc.; Garovaglio y Zorraquín, com origem na produção açucareira e atuação bancária, ingressou na petroquímica e na agroindústria; Pérez Companc (firma de navegação), que diversificou as atividades e entrou na produção de papel, petróleo, banco, construção civil e pesca; Bidas (subcontratada da YPF), que entrou na petroquímica, na produção de papel e na pesca; Astra, tradicional na exploração de petróleo, expandiu-se na petroquímica, química e finanças (Schvarzer, 1978, p.342-51).

Dos anos do pós-guerra até o final dos anos 1950, com os grandes projetos de integração nacional (por exemplo, construção de Brasília e das rodovias de integração da capital com outras regiões do país), surgiram e fortaleceram-se as grandes construtoras brasileiras – Mendes Junior e Queiroz Galvão, ambas em 1953, e Andrade Gutierrez (1948). Apesar de Camargo Corrêa (1939) e Odebrecht (1944) terem surgido poucos anos antes, foi com o Plano de Metas e com as obras de integração do território que elas adquiriram musculatura e capacidade gerencial de grandes projetos de engenharia. Na esteira da entrada de multinacionais automobilísticas, graças às facilidades governamentais, empresas locais como Sabó (1942), Metal Leve (1950), Cofap (1951) e Sifco (1958) iniciaram suas atividades.

No Chile, os principais grupos empresariais locais adotaram estratégias tanto de expansão horizontal como vertical, por exemplo, o Luksic (Caixa de Texto 15).

Caixa de Texto 15 – Origens e expansão do principal grupo chileno: Luksic

No começo dos anos 1950, Andrónico Luksic Abaroa fundou, na cidade de Antofagosta, a pedra fundamental do Grupo Luksic, iniciando as atividades na exploração mineral, basicamente de cobre. Já na década seguinte, aproveitando as oportunidades emergentes, carrou capitais para outras atividades, tais como processamento de metais, distribuição de energia elétrica, manufaturas em geral, transporte, agricultura, pescado, processamento de alimentos e reflorestamento. Embora alguns investimentos fossem relacionados, como exploração e processamento de metais, a trajetória de expansão do grupo foi conglomeral, com pouca ou nenhuma relação entre os ramos. O Grupo Luksic é, atualmente, o principal conglomerado chileno, com atuação em bebidas (CCU), bancos (Banco de Chile) e fios e cabos (Madeco).

Muitas empresas mexicanas aproveitaram o crescimento econômico apresentado pelo país e as políticas econômicas. À época, surgiram empresas que, em poucos anos, assumiram grande projeção, como Protexa (impermeabilizantes e tubos) e Grupo Ramirez (indústria metálica, automóveis). Até o final dos anos 1960, aquelas empresas que foram fundadas em fins do século XIX, começo do XX ou no pós-Segunda Guerra Mundial atingiram uma escala de acumulação regional ou nacional, entre elas Cemex, Gruma e Bimbo.

Grosso modo, nos quatro países, existem algumas semelhanças e diferenças na segunda etapa de SI. As semelhanças compreendem o papel de indutor e de investidor direto do Estado no desenvolvimento da atividade econômica, a atração de IED, sobretudo nos setores mais dinâmicos, o avanço das indústrias de bens de consumo duráveis e bens intermediários, a distribuição desigual da renda, a pressão cíclica na balança de pagamentos com as importações de faixas de bens intermediários e bens de capital, alguns intentos de empresas mistas, etc. Entre as diferenças, houve a tendência à especialização e crescimento horizontal em países como Argentina e México, enquanto Brasil e México apresentaram maior integração vertical, pelo tamanho de suas economias.

Crise do modelo substitutivo, endividamento externo e liberalização econômica e financeira

O esgotamento da segunda fase de SI na América Latina, ainda que com resultados e causas similares – incapacidade de avançar a novas faixas de atividade industrial, sucessivos desequilíbrios externos, desigualdade na distribuição de renda, etc. –, foi seguido por diferentes políticas econômicas, desde as pró-

-mercado com a circulação de bens e capitais livres de intervenção estatal, até as reformistas, com forte intervenção estatal. Tais diferenças foram o resultado dos distintos rearranjos de classes e frações de classes dentro do aparato estatal e das possibilidades abertas pelas interações entre as variáveis interna (tamanho do mercado, recursos naturais monetizados) e externas (liquidez de capitais e IED).

Na Argentina, o golpe militar de 1976 encerrou o último governo peronista e marcou o início da adoção de uma política monetária ortodoxa e restritiva ao desenvolvimento econômico e social. O combate à inflação tornou-se a prioridade no curto prazo. O novo modelo de acumulação exibiu as seguintes características: instabilidade permanente por causa das mudanças nas estruturas de preços; deslocamento de excedentes entre setores a fim de aproveitar as diversas e heterogêneas oportunidades; instauração de uma dinâmica especulativa por causa do aumento dos juros e dos empréstimos de curto prazo (Azpiazu, Basualdo & Khavisse, 2004).

Segundo Schvarzer (1983), as *políticas aplicadas ao setor financeiro e a intervenção direta do Estado* argentino em algumas atividades mudaram os comportamentos e estratégias dos empresários. No primeiro caso, as políticas visando transformar as formas e as condições de funcionamento, em vez de gerar um mercado homogêneo para taxas de juros, engendraram um sistema financeiro de curto prazo e com altas taxas de juros. No segundo caso, por meio de algumas políticas (promoção industrial, poder de compra, privatização, etc.), o Estado exerceu importante papel na consolidação do setor industrial. As consequências das duas políticas não foram homogêneas, com grupos e setores perdedores e ganhadores.

No novo modelo de acumulação, a classe trabalhadora e parte da burguesia nacional foram as mais atingidas, tendo que transferir excedentes às demais classes do bloco dominante (oligarquia pampeana diversificada, burguesia industrial formada durante o peronismo, etc.). Enquanto os trabalhadores assistiram à diminuição de seu poder de enfrentamento e poder de compra, alguns setores capitalistas foram alijados do poder e apresentaram uma diminuição de sua importância relativa na produção industrial.

Entre 1975 e 1982, o setor industrial reduziu sua participação no PIB (28% para 22%) e a produção manufatureira argentina caiu 20%. Os ramos mais afetados foram têxteis, calçados, produtos de madeira, produtos metalúrgicos, maquinário elétrico e material de transporte (Barbero & Marin, 2006). Porém, a perda de importância do setor industrial não foi um fenômeno generalizado, porque alguns ramos exibiram avanços (bens intermediários e de consumo não duráveis), por causa da nova articulação de classes e frações de classes dentro do Estado.

No Brasil, no início dos anos 1960, a conta do Plano de Metas chegou sob a forma de aumento do desemprego, inflação alta, ampliação da dívida externa e dificuldades de seu refinanciamento, perda do poder de compra dos salários, etc. O golpe militar de 1964 eliminou qualquer possibilidade de desenvolvimento por uma via que sacrificasse a autonomia dos capitais individuais, com a articulação de classes civis (burguesia) e militares contrárias à democracia e à redistribuição dos benefícios do desenvolvimento econômico (Singer, 1985).

O governo militar adotou várias medidas visando à recuperação do crescimento econômico e aproveitou o cenário externo altamente favorável – liquidez de capitais e retomada do crescimento econômico internacional.¹⁴ Por causa das medidas de estabilização e da demora dos efeitos das reformas, a economia cresceu em média apenas 3,7% até 1967. Contudo, entre 1964 e 1967, com a adoção de políticas econômicas impopulares sob um regime autocrático, foram preparadas as bases para a aceleração do crescimento econômico.

A partir de 1968, o relativo controle da inflação, a situação consolidada das finanças e da economia, o aumento da capacidade de investimento das estatais, no plano interno, e a retomada dos investimentos estrangeiros e a situação favorável para empréstimos de capitais a países subdesenvolvidos, no plano externo, foram os ingredientes do “milagre econômico”¹⁵ brasileiro, marcado por crescimento anual de 10% entre 1968 e 1973. O setor industrial apresentou taxa de crescimento de 12,6% e ocorreu uma aceleração do declínio da agricultura na participação do PIB. A taxa de investimentos em capital fixo de 16,5% entre meados de 1950 até fins de 1960 resultou da capacidade ociosa da indústria de 25% (Baer, 2002). Entre meados de 1960 e 1974, o café perdeu importância na estrutura das exportações (42% a 12,6%), os produtos manufaturados aumentaram sua relevância (7,2% a 27,7%) e emergiu a soja (7,4%) como um produto importante nas vendas externas (Baer, 2002).

Os impactos dos déficits nas contas externas, decorrentes das maiores importações (bens de capital, sobretudo) e serviços, foram minorados com a tomada de empréstimos externos e com a entrada de IED. Todavia, em fins de 1973, o desenvolvimento das forças produtivas começou a encontrar entraves.

14. Essas medidas ocasionaram o crescimento no consumo de bens de consumo duráveis, de predomínio incontestado do capital estrangeiro. O cenário externo altamente favorável permitiu às empresas multinacionais e estatais a obtenção de recursos necessários à modernização de suas unidades de produção (Serra, 1982).

15. Não obstante, apesar do crescimento da economia e do emprego, a repressão política resultou na diminuição do poder de compra e na desigualdade social, sobretudo entre os estratos mais pobres. As classes sociais mais favorecidas foram a média e a alta, incorporadas às políticas creditícias de consumo.

A insuficiência dos sistemas de transporte, a falta de alguns insumos acabados e matérias-primas (embalagens, fertilizantes, papel, aço, etc.), a pequena produção local de bens de capital, a aceleração da inflação, a ampliação da participação da EM e a redução das empresas nacionais nas vendas e estoque de capitais, no plano interno, e os choques do petróleo, a crise econômica nos países desenvolvidos e os aumentos dos juros sobre os empréstimos e a rolagem da dívida, no plano externo, emergiram como obstáculos ao crescimento econômico acelerado.

A balança de pagamentos tornou-se o “calcanhar de Aquiles” da acumulação, tanto pelas condições (divisas) necessárias às transferências dos lucros das EM, como pelos recursos emprestados internacionalmente pelo Estado e repassados sob a forma de financiamento e subsídios às empresas privadas e estatais (Mantega & Moraes, 1979). O *boom* das importações de bens de capital agravou ainda mais o problema. Com isso, o Estado promoveu a expansão da produção interna de máquinas e equipamentos, canalizando recursos, por meio do BNDES, para a promoção do desenvolvimento da indústria de bens de capital, que se expandiu a uma velocidade acima da demanda, de modo que, entre 1969 e 1973, a indústria local conseguiu elevar sua participação na oferta total de 44% para 59%.

Ernesto Geisel, diante da conjuntura econômica desfavorável, manteve as políticas direcionadas à expansão econômica e ao endividamento externo brasileiros. O aumento da dívida externa, por causa dos empréstimos para rolagem da dívida, da tomada de novos empréstimos e da cobertura do déficit comercial, foi justificado pela futura economia de divisas com a maturação dos projetos, que permitiriam a redução da importação e o aumento das vendas externas. Até o final da década, a taxa de crescimento real do PIB esteve em torno de 7% ao ano, enquanto a indústria avançou 7,5%.

As indústrias produtoras de metal, maquinário, maquinário elétrico, produtos de papel e produtos químicos apresentaram taxas excepcionais de crescimento. Nessas indústrias, graças aos projetos de investimentos contidos no PND, ocorreu uma diminuição dos coeficientes de importação (Baer, 2002, p.110). O II PND visou fortalecer a empresa nacional e atrair a EM como parceira nos projetos estatais e privados, sobretudo no apoio tecnológico. A estratégia de fortalecer a empresa nacional ficou aquém do que se esperava; de fato, houve o fortalecimento do Estado na economia à custa de um maior endividamento externo do país.

No Chile, a indústria já respondia por 26% do PIB no início dos anos 1970. Esse momento marcou a chegada ao poder de Salvador Allende e das políticas de transição democrática ao socialismo. A redistribuição da renda e a adoção de

uma política monetária e fiscal expansiva permitiram, em 1971, um crescimento econômico de quase 8%. Contudo, “o efeito de reativação tornou-se rapidamente recessivo para a indústria, à medida que a expansão monetária levou aos aumentos de preços, à aceleração inflacionária, aos controles de preços e à escassez de suprimentos” (Muñoz, 1989, p.172). Em 1972, o crescimento industrial (2,8%) desacelerou-se consideravelmente (Gwynne, 1986).

As reformas da propriedade privada e a formação de propriedades sociais (de controle estatal), por meio da expropriação e da nacionalização das empresas, afetaram fortemente a economia, que passou a apresentar paralisação dos investimentos e diminuição do crescimento industrial. Com as restrições ao fornecimento e as pressões por maior demanda, a inflação escalou taxas acima de 700% e a produção industrial declinou. Num contexto de crise econômica interna (inflação em alta, desaceleração do crescimento, etc.) e de reforma socialista (nacionalização de empresas, principalmente de cobre), houve o golpe militar, em 1973, e a ascensão ao poder de Augusto Pinochet.

Sob o regime militar, procedeu-se a uma mudança do modelo de acumulação e crescimento. O clima social e político após o intento de transição ao socialismo criou condições “propícias para aceitar que a responsabilidade central na gestão e na maturação da crise que vivia o país recaía sobre a estratégia e as políticas de cunho keynesiano/desenvolvimentista que haviam prevalecido nas décadas anteriores” (De Mattos, 1998, p.43). A “solução não residiria na redistribuição da renda ou ampliação da gama de produtos nacionais, senão na redução da proteção industrial e da intervenção governamental associada” (Gwynne, 1986, p.3). No governo militar, “o desempenho da indústria jogou um papel subordinado a outras características e indicadores da economia – inflação, taxa de câmbio e crescimento monetário, em particular” (idem, p.3).

Desse modo, “por meio de sucessivas medidas de liberalização econômica, buscou-se devolver ao mercado suas funções reguladoras, uma radical abertura externa e uma profunda reforma da relação trabalhista, que marcaram os fatos fundamentais da nova estratégia” (De Mattos, 1998, p.43). O Chile tornou-se, assim, o precursor e laboratório de medidas e reformas que, mais tarde, viriam a compor o receituário neoliberal sob a moldura do “Consenso de Washington”. A transição a um novo modelo social de acumulação se deu graças a três fatos: 1) a intensificação das contradições e do conflito social, que culminou na fracassada tentativa de transição democrática ao socialismo, abriu as portas para o golpe militar e para a destituição de algumas classes sociais do bloco de poder que sustentava o modelo desenvolvimentista; 2) o nível de autoritarismo e repressão a que recorreu o governo militar para a mudança de modelo a um custo social que, sem dúvida, seria difícil numa sociedade democrática; 3) as mu-

danças econômicas e sociais impostas durante o governo militar erodiram as bases de poder das antigas classes sociais (De Mattos, 1998, p.50).

A nova orientação do Estado esteve baseada nas propostas contidas no *El ladrillo*, elaborado por economistas chilenos (tecnocratas altamente ideológicos) egressos da Universidade de Chicago. Os *Chicago boys* defendiam, como política de longo prazo, a necessidade de “liberalizar os mercados de bens e capitais a fim de permitir que o sistema de preços recuperasse sua habilidade de transmitir sinais corretos aos agentes produtivos e induzi-los a alocar recursos mais eficientemente” (Muñoz, 1989, p.173). No curto prazo, “a inflação galopante requeria uma política macroeconômica restritiva, com um drástico corte nos gastos públicos, a restituição das empresas expropriadas pelo governo anterior [...] a restrição da oferta monetária e a eliminação do controle de preços” (idem, p.172).

No entanto, a adoção dessas políticas restritivas, aliada ao choque do petróleo e à recessão internacional, conduziu o país a uma forte recessão e a uma diminuição da produção do setor industrial, que declinou 27% entre 1974-1976. Apesar da diminuição dos níveis de proteção tarifária, o mercado local continuou a ser abastecido por produtos manufaturados localmente, que se contraíram menos pela concorrência externa e mais pela redução na demanda por conta das políticas econômicas restritivas (Gwynne, 1986, p.5). A política de valorização da moeda possibilitou a diminuição da inflação e a recuperação suave do poder de compra dos assalariados, depois de um período de diminuição dos custos com trabalho, aumento da produtividade do trabalho e repressão ao movimento sindical.

Entre 1976 e 1979, o PIB cresceu 7,5%, atingindo 6,5% em 1980. Nesse curto período, chamado de *el milagro chileno*, a atividade industrial passou por mudanças fundamentais: redução da proteção tarifária, contínua desvalorização do peso e impulso à exportação de manufaturas. O setor industrial apresentou uma diminuição de sua importância sobre o PIB, situando-se na casa de 20%. No novo bloco de forças dominantes passaram a predominar, principalmente, o setor financeiro e os exportadores de recursos naturais.

Durante os anos 1973 e 1980, os ramos têxtil, cerâmico, couro, calçados, produtos de transporte, químico, borracha, plástico, vidro, metalmecânico, maquinaria, produtos elétrico e eletrônico exibiram redução nos níveis de produção. Metais não ferrosos (principalmente cobre), papel e pescado expandiram-se para encontrar demanda exportadora, enquanto edição e impressão, roupas, tabaco e bebidas ampliaram-se para atender o mercado local. O refino de petróleo expandiu-se mais pelos altos preços das matérias-primas do que pelo aumento da produção, e os incentivos à construção civil desencadearam a expansão de materiais de construção, ferro e aço, móveis e madeira (Gwynne, 1986, p.6-7).

Para Silva (1996, p.306), as políticas de reestruturação econômica “não demonstraram piedade para com os setores econômicos ameaçados e enfatizaram a intermediação financeira e bens imobiliários em detrimento dos investimentos na produção”. A falta de incentivo ao crescimento industrial deixou a atividade manufatureira num segundo plano nas estratégias de acumulação das companhias, que se aproveitaram (sobretudo as maiores) da liquidez internacional e das diferenças nas taxas de juros mundial e local para alavancar estratégias de acumulação na esfera financeira e imobiliária, principalmente, e para comprar ativos privatizados e de outras firmas privadas em dificuldade¹⁶ com atuação em recursos naturais nos quais o país apresentava vantagens comparativas (Gwynne, 1986, p.18).

Os fluxos comerciais de importação e exportação aumentaram sua participação percentual no PIB. O crescimento das exportações dependeu fundamentalmente de ramos como cobre, frutas e manufaturas de recursos naturais (alimentos, bebidas e vinho, madeira, celulose e papel, pescado), enquanto as importações concentraram-se em manufaturas e bens de consumo duráveis – automóveis e equipamentos eletrônicos. Assim, o Chile passou a apresentar uma especialização regressiva em recursos naturais e os setores de bens de consumo (especialmente têxteis e calçados) não duráveis e duráveis, desenvolvidos durante a fase substitutiva, diminuíram sua importância diante da abertura econômica.

Data também do início dos anos 1970 o término do *desarrollo estabilizador* mexicano, num quadro de aumento do desemprego e da pobreza, de crescimento populacional e maior demanda por serviços públicos. Por isso, Echeverría invocou um *desarrollo compartido*, no qual caberia ao Estado proporcionar um alto crescimento econômico com distribuição de renda, por meio do aumento dos gastos públicos. Estes, sem o devido crescimento da arrecadação tributária e a recuperação econômica, em 1972 engendraram a deterioração das contas públicas, o avanço da inflação, o aumento do endividamento interno e externo e os déficits sucessivos na balança de pagamentos.

Segundo Ramales Osorio (2008, p.102), a deterioração do setor externo obedecia “à incapacidade das exportações de crescer no mesmo ritmo da renda nacional e das importações de bens intermediários e de capital exigidos pela terceira e última fase do processo de industrialização por que passava a economia”. Para financiar o déficit, ampliou-se consideravelmente a dívida externa. O cresci-

16. Com a crise econômica no começo dos anos 1980 e a desvalorização do peso, os grandes grupos (Cruzat-Larraín e Vial) detinham enormes dívidas em dólar e ativos em peso inferiores à dívida.

mento anual da economia (5%) foi incapaz de fazer frente ao desemprego e ao subemprego e a situação de desequilíbrio externo foi potencializada pelo confronto entre empresários e Estado e pela recessão mundial subsequente ao choque do petróleo.

O confronto entre Echeverría e capitais privados não foi sempre a tônica no período de 1970-1976, porque o próprio governo promulgou leis de apoio à burguesia local.¹⁷ Contudo, o aceno positivo ao capital privado industrial durou pouco tempo e logo as relações pioraram com as políticas distributivas – aumento de salários, controle dos preços e reforma agrária (Hoshino, 1990). O governo de Echeverría encerrou com resultados opostos ao desejado, com crescimento menor que o período do *desarrollo estabilizador*, desemprego e inflação elevados, concentração monopólica da economia, etc.

Lopes Portillo buscou restaurar as relações entre o setor público e o privado com a *Alianza para la Producción* e a cooperação na promoção dos investimentos. Foram assinados vários acordos com as empresas privadas e, com a recuperação da confiança dos investidores, os investimentos se revitalizaram a partir de meados de 1977. Para Hoshino (1990, p.312), “é apenas depois da restauração das relações entre governo e iniciativa privada, com a melhoria do ambiente para investimento, que o *boom* do petróleo chegou”.

Após a descoberta de imensas reservas de petróleo, o governo descumpriu o acordo firmado com o FMI e aumentou os gastos públicos para potencializar o crescimento econômico, graças às facilidades de acesso aos empréstimos internacionais e às exportações petrolíferas. Os investimentos públicos estimularam a produção e maiores comprometimentos de recursos das companhias privadas na produção e expansão da oferta de insumos, criando um círculo virtuoso de aumento dos empregos e salários, que provocou a elevação da demanda por bens de consumo e, por conseguinte, engendrou maior estímulo ao investimento privado.

O setor privado e o setor público recorreram ao endividamento externo para levar a cabo seus projetos. No plano interno, a situação de baixa credibilidade das empresas para contrair empréstimos externos foi contornada pelas descobertas de petróleo – que aumentou o prestígio internacional do país – e, no plano externo, a recessão dos países industrializados (por causa do segundo pico da crise do petróleo) levou as instituições internacionais a buscar mercados potenciais aos seus amplos recursos (Hoshino, 1990).

17. Em 1973, o governo publicou um decreto que favorecia o crescimento do capital local, desde que este fomentasse o desenvolvimento da atividade industrial e turística do país.

Os resultados do *desarrollo compartido* (1970 a 1982) foram o crescimento econômico de 5,3%, a inflação de 21,2% e o avanço do PIB *per capita* de 3,5%; os dois primeiros percentuais se situaram muito aquém dos apresentados pela etapa do *desarrollo estabilizador* (1956-1970) e o último, apresentou leve evolução. No período de *desarrollo compartido*, as indústrias petroleira, elétrica, extrativas e mineiras, bens de capital (voltadas ao petróleo e energia) avançaram, ao passo que o setor agrícola e as indústrias da construção perderam dinamismo (Ramales Osorio, 2008).

Durante o período de meados dos anos 1960 e final dos anos 1970, os capitais particulares (estatal, privado local e multinacional) apresentaram distintas taxas de expansão nos quatro países analisados. Na Argentina, entre 1973 e 1983, as empresas transnacionais não diversificadas e as nacionais independentes diminuíram sua importância na produção industrial total de 20% para 13,5% e de 26,9% para 25,3%, respectivamente. O incremento das empresas estatais de 9,2% para 11,5% no valor adicionado¹⁸ decorreu da absorção, pelo governo militar, de empresas falidas (Grecco, Oddone, Sasetru) antes pertencentes aos grupos econômicos locais (Azpiazu, Basualdo & Khavisse, 2004, p.118-31). Os agentes econômicos ganhadores – grupos locais (oligarquia diversificada)¹⁹ e empresas transnacionais diversificadas – elevaram sua participação no valor adicionado da indústria de 13,4% para 16,8% e de 30,5% para 32,9%, respectivamente (Azpiazu, Basualdo & Khavisse, 2004).

As multinacionais diversificadas exibiram evolução na produção graças à crescente importância de bens intermediários (refino de petróleo, substâncias químicas industriais, aço, etc.) e bens de consumo não duráveis (fusões e aquisições de empresas com atuação em cigarro e bebidas alcoólicas). Quanto aos grupos econômicos locais, o aumento da produção industrial deveu-se aos bons resultados de bens intermediários (ferro e aço, papel, cimento) e bens de consumo não duráveis (açúcar, óleo, confecção têxtil) (idem, p.126).

No Brasil, as EM foram as mais favorecidas pelo “milagre econômico”, pois as indústrias de material de transporte e material elétrico apresentaram maior crescimento. Logo atrás, vieram as indústrias voltadas à construção civil – minerais não metálicos, cimento, metalurgia, com predominância de capital

18. Esse aumento não teve correspondência no sistema de preços, porque o Estado utilizou as estatais para transferir excedente à iniciativa privada (visando conter a inflação em alta) e também privatizou algumas atividades específicas realizadas pelas estatais.

19. Foi constituída por empresas fundadoras da fração diversificada da oligarquia pampeana (Bunge y Born, El Ingenio Ledesma, Bemberg, Loma Negra, Astra, Pérez Companc, Garovaglio y Zorraquín, Cia. Geral de Combustível) e por novos membros que foram integrados durante a ditadura – Fate-Aluar, Arcor, Laboratórios Bagó, Techint, Socma (Basualdo, 2004).

nacional. As empresas nacionais nos setores tradicionais (alimentos, têxteis, calçados e bebidas) exibiram desempenho menor. A indústria de bens duráveis cresceu a um ritmo três vezes maior que a de não duráveis, proporção que só não foi maior graças aos incentivos estatais à exportação e ao cenário internacional favorável à expansão das vendas externas de vestuário, calçados e alimentos (Singer, 1985).

Em termos globais, os investimentos associados entre capitais privados (nacionais e internacionais) e estatais, no bojo do II PND, não foram um sucesso, mas alguns casos são dignos de menção. A indústria petroquímica avançou graças às inter-relações entre grupos locais (Capuava, Peixoto de Castro e Ultra), empresas estatais (Petroquisa) e EM (Hanna Mining, Scientific Design, etc.), que possibilitaram a criação da Petroquímica União e da Oxiteno, por exemplo. Na produção de alumínio, associaram-se Alcan, Vale e Votorantim para criar a empresa Mineração Rio do Norte. Em papel e celulose, a Vale atraiu um consórcio de empresários japoneses para um projeto de celulose e reflorestamento – Cenibra (Evans, 1980).

A recessão econômica, a liberalização do sistema financeiro e a rápida abertura da economia chilena afetaram significativamente as estratégias empresariais, por um lado, e as privatizações de importantes bancos e empresas públicas, por outro, fortaleceram as posições dos grupos econômicos locais, que concentraram a transferência de ativos públicos sob seu controle (Marín, 1991, p.37). Cruzat-Larraín e BHC (Banco Hipotecario de Chile) tornaram-se os principais conglomerados chilenos no final dos anos 1970 (Paredes & Sanches, 1996, p.11), detentores de 37% dos ativos das 250 maiores firmas chilenas, enquanto os outros dois grandes, Matte e Luksic, controlaram apenas 12%; além disso, Cruzat-Larraín e BHC controlaram 40% dos ativos do setor bancário privado e quase 30% do crédito financeiro (Silva, 1996, p.306).

A primeira rodada de privatização de empresas forneceu um novo impulso à criação de grupos econômicos centrados em bancos, uma prática bastante comum no meio empresarial chileno desde os anos 1950, quando os conglomerados começaram a surgir ao redor de bancos por causa da repressão financeira, do não desenvolvimento de mercado de capitais de longo prazo e da procura por crédito mais barato (Lefort, 2004, p.45). A estratégia de “expansão corporativa à custa dos grupos econômicos tradicionais promoveu o crescimento rápido de setores econômicos nos quais o Chile tinha vantagens comparativas” (Silva, 1996, p.307).

No México, o Estado voltou-se para a produção de insumos básicos (petróleo, energia, transportes, etc.) e o capital multinacional para as indústrias de bens de consumo duráveis. Muitos grupos locais apoiaram-se nas políticas

de “mexicanização do capital” e cresceram a taxas maiores que as companhias estrangeiras. Segundo Jacobs (1981, p.24), a parcela dos conglomerados locais no volume de produção total das 100 maiores companhias aumentou, entre 1973 e 1979, de 32,8% para 43,2%, enquanto as EM apresentaram um declínio de sua participação de 35,4% a 29,6%. Para Cerutti, Ortega & Palacios (2000, p.18), “a fácil disponibilidade de recursos, os notórios estímulos governamentais e o acesso a créditos externos em dólares permitiam crescer com rapidez – sob a proteção do auge petrolero – no final dos anos 1970, mas também a endividar-se”.

Os grupos mexicanos realizaram parcerias com EM (ou seja, contornaram suas limitações financeiras e técnicas e aproveitaram-se das barreiras impostas ao capital estrangeiro), lançaram ações na bolsa de valores (graças à política de promoção estatal e ao *boom* do petróleo), lograram empréstimos com os bancos comerciais internacionais e formaram organizações piramidais com a *holding* no ápice (para aproveitar o apoio estatal, administrar a complexa diversificação e evitar a aquisição das afiliadas por concorrentes e mantê-las sob o controle dos membros familiares) (Hoshino, 1990, p.313-24).

Nos quatro países destacados, no começo dos anos 1980, por causa de fatores predominantemente externos (restrições ao crédito internacional e aumento dos juros sobre a rolagem das dívidas), mas com a convergência de fatores estruturais internos (déficit comercial, debilidade na produção de bens intermediários e bens de capital, etc.), desencadeou-se uma severa crise que afetou, sobretudo, o setor industrial. A crise atingiu países – Brasil e México – que tentaram aprofundar a complexidade de seu sistema industrial (terceira fase de SI) e aqueles que encabeçaram as reformas monetaristas e neoliberais na região, sobretudo Chile e Argentina.

Para finalizar esta seção, cabe enfatizar que, curiosamente, aqueles países que atacaram a ineficiência, os preços mais altos, os déficits do setor manufatureiro e a carência de inovação, mediante a adoção de reformas pró-mercado, foram os que apresentaram, desde o pós-guerra, as menores taxas de crescimento na América Latina e exibiram uma diminuição de sua importância na produção industrial da região (Fajnzylber, 1983). Chile, Argentina e Uruguai, países onde foram levadas a cabo as reformas neoliberais, perderam importância na produção industrial latino-americana entre 1950 e 1978, de 42% para somente 20,5% do total, enquanto Brasil e México elevam sua participação de 42,1% a 61,8%, no mesmo período.

A crise dos anos 1980

Os anos 1980 caracterizaram-se pelo avanço dos ideais neoliberais nos países onde ainda havia predominado a atuação estatal e os intentos de consolidação da terceira fase de SI (Brasil e México) e por políticas de ajustes que visaram aprofundar as reformas já adotadas anteriormente (Chile e Argentina). Com exceção do Brasil, nos demais países o setor industrial não só perdeu importância econômica, como também complexidade, com estratégias de fechamento ou implantação de unidades de montagem em indústrias de maior intensidade tecnológica.

Entre as características comuns apresentadas pelas principais economias da região, destacam-se: i) o incremento da importância dos setores baseados na exploração e beneficiamento de recursos naturais sobre o valor agregado da indústria; ii) a maior relevância da lógica de valorização financeira em detrimento da atividade produtiva; iii) a privatização de empresas públicas (produção manufatureira e oferta de serviços públicos), entre outras.

Na Argentina, a crise da dívida e a conseqüente suspensão dos fluxos de capital e aumento dos juros internacionais interromperam a transferência de recursos para o exterior, de um lado, e aprofundaram o desequilíbrio estrutural da economia e as dificuldades de financiamento do setor público, de outro. Esses desequilíbrios se complementaram à dinâmica de funcionamento da economia a curto prazo, na qual o regime de alta inflação e a fragilidade financeira amplificaram os efeitos das medidas de ajuste adotadas.

Entre os indicadores apresentados pelo país, somente as exportações avançaram (78%), pois os demais diminuíram fortemente, tais como PIB (-9,4%), PIB industrial (-24%), consumo (-15,8%), importações (-58,9%), investimentos (-70,1%), renda *per capita* (-25%), emprego industrial (-30%), salário médio na indústria (-24%), etc. (Kosacoff, 2009, p.14). Para Bielschowsky & Stumpo (1995, p.154),

os traços característicos da indústria argentina (particularmente baixas escalas de produção e falta de especialização das empresas) e o ajuste sem a substituição suficiente dos equipamentos antigos se constituíram em barreiras demasiadamente altas para o aumento da competitividade exigida pelo novo modelo de inserção internacional, provocando uma apreciável contração dos setores que utilizavam a tecnologia de forma mais intensa, especialmente aqueles ocupados pelas empresas transnacionais.

Diante de um contexto generalizado de diminuição da produção industrial e de sua importância na geração de riquezas, ocorreram transformações profundas

no tecido industrial argentino, que passou a ser, cada vez mais, marcado pela concentração, heterogeneidade estrutural e com traços de especialização intra-industrial. “As atividades que mais cresceram estavam associadas à expansão da dotação de recursos naturais e ao desenvolvimento de grandes manufaturas de insumos e processos contínuos intensivos em capital, que não avançaram no encadeamento para bens diferenciados com maior valor agregado” (Kosacoff, 2009, p.14).

A expansão das atividades vinculadas aos recursos naturais resultou do amadurecimento de muitos projetos iniciados em fins dos anos 1960, que não foram abortados pelo regime militar, para a produção de alumínio, papel e celulose, petroquímica, siderurgia, etc. Se, por um lado, o governo militar manteve os regimes de promoção industrial aprovados previamente às indústrias de bens intermediários, por outro, as mudanças na política econômica (juros altos, diminuição da proteção industrial, etc.) agiram negativamente em relação ao setor industrial, com diminuição do mercado interno e desestímulo aos investimentos em novas unidades produtivas.

A entrada em operação de unidades de processamento contínuo em meio a um mercado reprimido levou as empresas a buscar na exportação uma maneira alternativa de realização do valor, mas essa prática converteu-se numa atitude sistemática na medida em que uma parte dos estabelecimentos industriais deveria voltar-se aos mercados externos para manter a atividade produtiva em funcionamento. Com isso, a Aluar vendeu mais da metade de sua produção de alumínio no exterior e a Siderca colocou 80% de sua produção siderúrgica no mercado mundial. Isso explica, durante os anos 1980, a ascensão significativa das exportações manufatureiras argentinas, sobretudo de bens intermediários relacionados à exploração e beneficiamento de recursos naturais (Schvarzer, 1993).

Ou seja, durante os anos 1980, o antigo sistema de produção apoiado no setor metalmeccânico e em bens de consumo duráveis passou a ser deslocado por outro centrado na produção de *commodities*. Schvarzer (1993, p.395) salienta que “o primeiro oferecia uma série de *linkages* produtivas que davam o impulso inicial para outros ramos industriais. O atual, ao contrário, está mais integrado com os insumos primários (para trás) e com o mercado mundial (para a frente)”. A nova abertura exportadora não apareceu como resultado de um sistema industrial mais eficiente e integrado, senão como consequência de um fenômeno setorial e específico, com pouca articulação com o resto da indústria e com a evolução do sistema industrial local.

No Brasil, a fim de contornar a crise, foram adotadas diversas medidas, entre elas a desvalorização cambial, os incentivos e subsídios aos produtos destinados

à exportação e as barreiras não tarifárias (licenças, lei do similar nacional, etc.) às importações. Se, por um lado, essas políticas possibilitaram o aumento de divisas para o cumprimento da dívida externa, por outro, agravaram o ajuste patrimonial do setor público, pois as maxidesvalorizações da moeda multiplicaram o valor em cruzeiros da dívida externa e a deterioração creditícia, e a elevação dos juros internos ocasionou o acúmulo de déficits nas contas públicas (Canuto, 1994, p.104; Lacerda, 1998).

Com o repasse da inflação aos salários e a queda do nível de emprego, a massa salarial e a demanda agregada sofreram reduções substanciais. O combate à inflação decorrente das desvalorizações foi promovido por meio da diminuição do nível de poupança interna, que limitou os recursos disponíveis para o financiamento da iniciativa privada e elevou as taxas de juros, bloqueando qualquer possibilidade de recuperação do crescimento econômico. Por isso, nos primeiros anos da década de 1980, o PIB do país caiu em média 3% ao ano (Lacerda, 1998, p.89).

Mesmo o crescimento econômico a partir de 1984 não foi suficiente para a retomada dos investimentos em capital fixo, dada a enorme capacidade ociosa existente, sobretudo na indústria de bens duráveis e bens de capital. O aumento do excedente gerado pelo saldo comercial, ajudado pela desvalorização cambial e melhoria no cenário internacional (queda dos preços do petróleo e dos juros e recuperação econômica dos países desenvolvidos), foi destinado ao pagamento do serviço da dívida externa.

Quase todos os setores apresentaram aumento na parcela exportada, apesar das diferenças quanto à intensidade. O principal destaque coube à ascensão das exportações provenientes de ramos de processamento contínuo de recursos naturais (siderurgia, celulose, química), demonstrando a maturação dos investimentos do II PND. As indústrias automobilística e de alimentos mantiveram posições relevantes na estrutura das vendas externas do país. Com o baixo crescimento absoluto do mercado local, a maturação dos investimentos do II PND e as políticas de ajustamento estrutural geraram um maior direcionamento às vendas externas e a emergência de uma estrutura “dual” na produção industrial, ou seja, a capacidade industrial local se manteve sem alterações substanciais, enquanto do lado das exportações ocorreram as principais mudanças (Canuto, 1994).

Entre os resultados apresentados pela economia brasileira num cenário tão adverso, o PIB *per capita* de 1989 estava no mesmo nível do de 1980, o PIB real em 1989 foi 21% maior que o de 1980 e a indústria de transformação teve sua parcela do PIB reduzida de 31% em 1980 para 23% em 1990. A indústria pesada não encontrou fonte de dinamismo em seus próprios investimentos autônomos à

frente da demanda, tampouco nos escoadouros de seus produtos nos setores público e privado (Canuto, 1994).

Canuto (1994, p.159) destacou quatro razões para a falta de dinamismo da indústria pesada: i) relativa paralisação dos investimentos públicos (infraestrutura e inversões autônomas dentro da própria indústria pesada); ii) ausência de substancial demanda interna derivada de investimentos privados realizados em setores “externos”; iii) aumento das exportações da indústria pesada não se traduziu em ocupação (intensa e prolongada) da capacidade ou em outro condicionante que induzisse grandes investimentos (exceto celulose); iv) na ausência de outros estímulos à demanda corrente e a um forte crescimento da renda, os gastos privados com bens de capital e consumo durável acabaram restando sua expansão.

Num cenário tão adverso, marcado pela crise de financiamento, elevação dos juros internos, aumento da inflação e escalada dos riscos de investimentos produtivos, ocorreram mudanças significativas na participação dos investimentos em relação ao PIB e na importância dos setores nas riquezas geradas: diminuição dos investimentos em capital fixo e queda de importância do setor de bens de capital. Segundo Lacerda (1998), essas reduções quantitativa e qualitativa dos investimentos produtivos restringiram o crescimento contínuo ao longo do tempo, já que, mesmo com a expansão da economia brasileira, esse processo seria abortado pelas políticas em vigor, caracterizando um movimento *stop and go* das atividades.

No Chile, desde os anos 1970, o setor produtivo enfrentou a redução das tarifas de proteção industrial, a valorização da moeda, os altos juros e o declínio da demanda doméstica com uma estratégia de endividamento, maneira encontrada para não entrar em processo de falência. Todavia, no início dos anos 1980, o recrudescimento internacional de mercado de capitais (elevação dos juros e dificuldades de empréstimos) e as desvalorizações cambiais ocasionaram a elevação do endividamento privado, que atingiu quase 70% do PIB.

Para Marín (1991, p.38), “a crise de 1982, ao provocar a queda dos principais líderes dos monetaristas neoliberais e a bancarrota dos maiores grupos econômicos, particularmente daqueles que mais se beneficiaram com as privatizações”, deteve o processo generalizado de privatização. O processo de acumulação entrou numa nova fase, na qual muitas firmas manufatureiras e bancos golpeados pela crise passaram a ser administrados pelo Estado e disponíveis para serem apropriados por novos agentes econômicos numa outra rodada de privatização (Marín, 1991).

Os indicadores econômicos tornaram-se amplamente favoráveis a partir de meados da década, com a retomada ininterrupta de crescimento econômico,

acompanhada de aumento dos investimentos produtivos e das exportações (De Mattos, 1998). Silva (1996, p.311) afirma que i) muitos dos investimentos pós-1983 foram direcionados à agricultura e à indústria, em atividades vinculadas ao abastecimento do mercado interno e do externo (madeira, pescado, manufaturas, comunicações), ii) o setor financeiro recuperou sua riqueza, mas não se sobrepôs à atividade industrial, e iii) a maior parte dos IED que ingressaram no país assumiram a forma de *joint ventures* com os maiores e mais bem estabelecidos grupos sobreviventes, sobretudo nas atividades da pesca, madeira e produtos agrícolas.

Os robustos indicadores de crescimento econômico, de expansão das exportações de produtos agrícolas e minerais e de superávits na balança de pagamentos foram, apressadamente, associados às políticas econômicas de livre mercado baseadas na liberalização comercial, na privatização e na eliminação dos controles de capital. Para Kurtz (2001, p.2), a liberalização comercial não foi o único fundamento do sucesso exportador chileno, “ao contrário, novas formas de intervenção pública foram catalisadores essenciais” para conformar uma resposta exportadora sustentável.

Em pescado e florestas, nas quais a intervenção pública para corrigir as falhas (crédito, informação e comercialização, etc.) ocorreu logo no início, a resposta exportadora foi rápida e sustentada, enquanto naquelas atividades (frutas) com menor desejo de intervenção, houve atraso na dinâmica exportadora e elevados custos sociais e econômicos. Os três negócios não tradicionais emergentes gozaram de subsídios, isenções fiscais e créditos estatais. Assim, “o modelo econômico neoliberal no Chile produziu, eventualmente, uma reorientação bem-sucedida da economia ao longo das linhas de vantagem comparativa internacional, se bem que com intervenção estatal mais considerável do que é comumente reconhecido” (Kurtz, 2001, p.14). Kurtz denomina a adoção dessas políticas paradoxais de *desenvolvimentismo estatal sem um Estado desenvolvimentista*.

A retomada da política de privatização ocorreu em meados da década. As maiores empresas industriais incorporadas pelo Estado chileno foram adquiridas por consórcios formados por grupos locais e empresas estrangeiras – por exemplo, o Luksic se uniu ao alemão Paulaner para incorporar a empresa de bebidas CCU – e por grupos estrangeiros – Nestlé e Bin-Mahfouz absorveram, respectivamente, Prodal, Hucke y Mc Kay e CGE (Compañía General de Electricidad). As administradoras de fundos de pensão e as companhias de seguros foram absorvidas por consórcios internacionais – Bankers Trust, Aetna e American International Group – e as ações dos bancos de Chile e de Santiago foram pulverizadas em bolsa (Marín, 1991, p.44-6).

Por conta do aumento da oposição social e política ao regime militar, instauraram-se medidas que inseriram vários agentes – EM, grupos locais, acionistas individuais, funcionários públicos – nas privatizações. Assim, a Entel foi absorvida pela Telefónica de Espanha e pelo Chase Manhattan Bank, e os Laboratórios de Chile pela Representación de Acciones y Derechos (representante dos trabalhadores). Outras mudanças abrangeram a privatização de empresas de energia regionais (Edelmag) e aquisição de empresas de energia (Endesa) e telefonia (Compañía de Teléfonos de Chile) pelas Forças Armadas.

Na mesma direção seguida pelo Chile, foram promovidas, no México, reformas que mudaram radicalmente a orientação econômica. O mercado externo foi colocado como eixo principal da reprodução capitalista e as empresas transnacionais passaram a desempenhar um papel primordial na reconversão industrial do país e na sua integração aos Estados Unidos. O ajuste macroeconômico ocorreu em duas fases: 1982-1987 e 1987-1992. Em geral, “o objetivo principal, no curto prazo, consistia no controle da inflação e na redução do déficit na conta corrente da balança de pagamentos; enquanto os objetivos no médio prazo eram abrir a economia ao exterior e diminuir a participação do Estado na economia” (Ramales Osorio, 2008, p.125).

Na primeira fase, recorreu-se à depreciação cambial, à diminuição dos salários, etc., o que resultou numa forte recessão. Até o ano de 1985, inclusive, havia o controle quantitativo das importações. Esse conjunto de medidas, associado a uma política industrial destinada a distintos setores (automobilístico, petroquímico, informática, *maquilas*), engendrou um aumento considerável das exportações do setor manufatureiro e, conseqüentemente, a diminuição do déficit da balança de pagamentos. Contudo, essa primeira fase de ajuste foi frustrada pela aceleração da inflação.

Durante a segunda fase, a política de ampliação das exportações foi substituída pela de atração de recursos financeiros, que se baseou na apreciação cambial, redução da proteção comercial e diminuição das restrições quantitativas às importações. Tais medidas, por um lado, ajudaram a reduzir a inflação e a fuga de capitais e, por outro lado, deterioraram a balança de pagamentos. O déficit das contas externas passou a ser financiado com reservas acumuladas, com a privatização e com a entrada de investimentos decorrentes das perspectivas abertas pelo Tratado de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) e pela diminuição dos juros estadunidenses (Bielschowsky & Stumpo, 1995, p.156).

Após os déficits agropecuários na balança de pagamentos, a desvalorização da moeda, o aumento da inflação e a crise do endividamento externo, tornou-se claro o esgotamento do modelo de desenvolvimento substitutivo mexicano. Para recuperar a economia, “os governos privilegiaram as condições para que o capital

financeiro fosse beneficiado com uma maior valorização e alta concentração, provocando o dismantelamento do resto dos setores, fundamentalmente o industrial e o agropecuário” (Garavito Elías, 2001, p.143-4).

Para Garavito Elías (2001), ganhou contorno um novo padrão de acumulação no México, no qual a extração de lucro passou a ocorrer, predominantemente, sob as formas *inflacionária*, *extraordinária* e *especulativa*. A *inflacionária* ocorreu graças à inflação crescente e às políticas de desregulação que permitiram o controle dos tetos salariais, levando à apropriação capitalista do fundo de consumo dos trabalhadores. A *extraordinária* foi obtida com a venda de produtos abaixo do preço de mercado – porém acima dos custos de produção – e apropriada, sobretudo, por empresas com maior grau de modernização. A *especulativa* foi potencializada com a crise financeira de 1982 e a consequente subida dos juros dos empréstimos para o pagamento ou a rolagem da dívida, culminando num direcionamento de capitais particulares que buscaram engendrar acumulação pela via financeira em vez da produção.

O México foi marcado, durante os anos 1980, pelo dismantelamento dos aparatos estatais característicos do período desenvolvimentista, com a privatização de empresas industriais e de serviços rentáveis (cobre, aço, ferrovias, rodovias, correios e telégrafos), a descompartimentação bancária, a criação de normas para que as livres forças do mercado pudessem operar adequadamente, etc. Portanto, houve uma combinação de medidas de abertura econômica, redução da atuação do Estado e criação de novos arranjos institucionais visando instaurar um novo modelo de acumulação baseado nos ideais neoliberais de livre mercado e de total liberdade à circulação de bens e capitais.

Na atividade bancária, depois da nacionalização dos bancos em 1982, tomou-se a decisão de acabar com a participação dos bancos na intermediação financeira não bancária e nas empresas industriais e comerciais, de modo que o Estado manteve somente os bancos comerciais e as companhias de seguros. Até esse momento, havia no país um sistema financeiro dominado pelos bancos, decorrente de uma concentração do setor bancário e do controle de outras instituições – como casas de bolsa, arrendatárias, hipotecárias, etc. – e participação no capital de empresas industriais e comerciais (Ríos Cortés, 2007, p.72).

Os donos dos bancos nacionalizados foram indenizados e favorecidos durante o processo de privatização de outros intermediários financeiros,²⁰ com a venda pelo Estado, entre 1984-1985, das carteiras de ações de empresas industriais e comerciais – de propriedade dos bancos nacionalizados – e das seguradoras e casas de bolsa. Quanto aos bancos privados, ocorreu um intenso processo

20. O banqueiro Dell Vale, fundador do grupo Mexichem, foi um dos beneficiados nesse processo.

de incorporação e uma forte concentração regional, com fusões e aquisições (idem, p.72). Portanto, tanto na esfera privada quanto na pública, passou a ocorrer um processo de centralização de capital do qual participaram agentes industriais e financeiros.

A crise econômica e as mudanças na política econômica impactaram diretamente nas estratégias de acumulação das empresas nos quatro países destacados. Na Argentina, ainda que de forma subsidiária aos grupos locais – os principais beneficiados nos projetos industriais promovidos pelo Estado –, as empresas transnacionais incrementaram sua participação nas atividades ligadas ao aproveitamento de vantagens competitivas baseadas na exploração de recursos naturais, sobretudo nos complexos agroindustrial (soja, carne, suco de frutas) e petroquímico (gás e petróleo). Empresas transnacionais como Dupont, Hoechst, Bayer, Dow Chemical, etc., diante das descobertas de petróleo e gás no país, intensificaram suas associações com grupos locais (Bielschowsky & Stumpo, 1995, p.154).

As empresas argentinas com atuação em indústrias marcadas pelo uso intensivo de recursos humanos qualificados e pelas exigências de esforços tecnológicos – metalmecânica e eletrônica – perderam importância na estrutura industrial. Mesmo a política governamental de incentivo à produção industrial no Território Nacional de Tierra del Fuego e em algumas províncias do nordeste do país não foi suficiente para alavancar a indústria eletrônica e de bens intermediários (componentes), por causa do alto índice de importação e da escassa integração local.

Ruiz (1997, p.179), a propósito dos grupos e empresas brasileiros, salientou que eles adotaram estratégias que “garantiram um maior poder de mercado dos núcleos industriais considerados estratégicos e que predominaram as estratégias coerentes, especialmente as de especialização, complementárias às diversificações sinérgicas”. Apesar do estancamento e da instabilidade econômica, “não predominaram as diversificações rumo às atividades pouco vinculadas com as áreas de expansão nem as atividades que constituíssem um bom negócio; poucos se guiaram por uma estratégia exclusivamente especulativa” (idem, p.179).

O processo de reestruturação dos grupos industriais brasileiros assumiu quatro características: *aquisição de empresas e ativos* (imóveis, exploração mineral, reflorestamento, ações) que funcionaram como reserva de valor ou capital especulativo pelos grupos Weg, Bunge y Born, Suzano, Vicunha e ABC-Algar; *estratégia de controle dos mercados* pela compra de empresas já instaladas e construção de novas fábricas. Vicunha, Gerdau, Belgo-Mineira e Votorantim absorveram provedores de insumos, enquanto Sadia, Cofap e Metal Leve promoveram aquisições estratégicas para o controle das áreas de expansão, visando aproveitar sinergias comerciais e técnicas; *estímulos exportadores* visando atingir uma maior

inserção internacional. Alguns abandonaram as atividades não intercambiáveis no mercado externo (Caemi), outros se apoiaram no mercado interno para financiar e viabilizar a internacionalização comercial (Cofap, Votorantim e Gerdau). Sadia e Hering, com forte atuação internacional, foram mais ativas no mercado interno que no externo. Todos os grupos, porém, mantiveram o mercado interno como espaço estratégico de expansão; *mudanças tecnológicas*, em que poucos grupos foram capazes de uma estratégia pautada exclusivamente pelas oportunidades emergentes. Muitos fracassaram ou não se desenvolveram (Docas, Metal Leve, Villares), outros se debilitaram e suas capacidades foram questionadas (Sharp e Weg) (Ruiz, 1997, p.177-9).

As políticas de liberalização, privatização e abertura consolidaram um cenário ideal à expansão do poder dos conglomerados chilenos, sob a forma de maior dinamismo do setor exportador de produtos baseados em recursos naturais, e ao incremento dos IED na economia local (De Mattos, 1998). Assim, ao final dos anos 1980, a organização da estrutura industrial chilena assumiu uma nova forma, na qual emergiu um certo número de conglomerados financeiramente poderosos e ocorreu o fortalecimento da presença de grupos transnacionais (Muñoz, 1989).

O processo de privatização engendrou uma reorganização da estrutura do poder político e econômico e os grupos econômicos locais tradicionais expandiram suas atividades – por exemplo, o Luksic começou a atuar em bebidas, telecomunicações e energia (Lefort, 2004). Ao mesmo tempo, emergiram outros grupos decorrentes da privatização: Naviera (transporte marítimo), Pathfinder (painéis de madeira e agroindústria), Sigdo Koppers (companhia de engenharia e construção que passou a produzir eletrodomésticos e explosivos e distribuir energia elétrica), CAP (aço e mineração), Enersis (distribuição e geração de energia), Chilgener (distribuição de energia) e Soquimich (nitrato) (Majluf et al., 1998).

No México, os 59 maiores grupos locais aumentaram sua importância na economia do país, a partir de uma elevação do endividamento graças à situação de baixa alavancagem a que haviam chegado com a redução de suas dívidas entre 1987 e 1989 (Garrido, 1994). Os grupos privados nacionais “aumentaram notavelmente sua participação [...] ocupando o espaço deixado pelos grupos estatais e mesmo expandindo-se em detrimento dos grupos transnacionais” (Garrido, 1994, p.164). Essa liderança dos grupos econômicos nacionais apresentou uma outra característica que foi a concentração do poder econômico, quer dizer, a liderança deles “dentro do novo modelo econômico no país se baseia, em geral, numa notável concentração do poder econômico a seu favor, mas particularmente no poder econômico desta reduzida cúpula” (Garrido, 1994, p.165).

Segundo Kunhardt (2006, p.11-2), desde meados dos anos 1980, modificou-se o modelo de crescimento econômico no México. Com a formalização do Nafta, “para os grupos empresariais, empreender estratégias expansivas em direção ao exterior simultâneas à consolidação de sua posição oligopólica no mercado interno se converteu [...] numa estratégia de inserção na globalização, embora também de sobrevivência” (idem, p.11-2). Assim, os grupos econômicos mexicanos adotaram estratégias de expansão internacional (sobretudo comercial) e de consolidação interna, por meio de avanços horizontais, verticais e conglomerais. Cemex, Bimbo, Gruma, Comercial Mexicana, etc. seguiram a estratégia de avanço horizontal em seus ramos de atuação. O Grupo Durango orientou sua expansão em atividades relacionadas (papel, serrarias, celulose e produtos florestais). Na mesma direção, Jugos del Valle, Grupo México, etc. também incorporaram empresas e investiram em setores com integração relacionada. Por último, Imsa (produtor de aço) diversificou seus negócios (baterias, painéis de alumínio para a construção, distribuição de automóveis), estratégia corporativa também seguida pelos grupos Carso e Alfa (Ríos Cortés, 2007).

Nos principais países latino-americanos, portanto, podemos afirmar que houve um processo de reestruturação com modalidades e estilos distintos, por causa das diferentes estratégias de produção adotadas pelas empresas transnacionais, sobretudo nos setores mais intensivos em capital e tecnologia (bens de consumo duráveis e bens de capital) sob controle estrangeiro. No Chile, ocorreu uma desindustrialização com forte especialização “para fora”, com a explosão das importações e exportações. Na Argentina, os processos de racionalização e especialização culminaram na “*desofisticação*” do parque industrial e no aumento das importações. No México, a reestruturação deu-se com a integração radical “para o Norte”. Por fim, no Brasil, as ações foram mais defensivas visando preservar a composição do parque produtivo montado durante a SI (Bielschowsky & Stumpo, 1995, p.140).

Em geral, essas economias (salvo o Brasil) apresentaram um relativo debilitamento dos complexos industriais metalmeccânico, eletroeletrônicos e têxteis. Houve avanço em ramos baseados em recursos naturais (suco de frutas, pescado, papel e celulose, siderurgia, mineração, etc.), demonstrando a maturação dos investimentos e o sucesso de alguns projetos de bens intermediários dos anos 1970. Outros traços característicos foram os baixos investimentos no aumento da produção, a forte racionalização produtiva e a elevação dos coeficientes de importação e exportação (Argentina, Chile e México, principalmente).

Anos 1990 e a vulnerabilidade externa

Durante os anos 1990, diante do alto endividamento externo dos países latino-americanos, as diretrizes do “Consenso de Washington” ganharam força, sob pressão de instituições internacionais (FMI, Bird e BM) e dos principais bancos credores. As políticas adotadas foram, de um lado, uma resposta aos interesses e às pressões de agentes internacionais (empresas e países) e, de outro, o resultado de um rearranjo ou reacomodação das classes e frações de classes sociais, em que a lógica financeira ou rentista, de apropriação do excedente, ganhou força sobre a lógica de geração do excedente.

O predomínio da lógica financeira abrangeu desde pequenos investidores até grandes empresas industriais e financeiras. As forças motoras que alimentaram essa lógica de apropriação do excedente econômico foram o alto endividamento público e a necessidade de rolagem da dívida, as aberturas econômica e financeira e suas consequências sobre as contas externas, a privatização, as diferenças entre as taxas de juros internas e externas, etc. A predominância da lógica financeira tornou-se possível, também, graças à ampla liquidez mundial de capitais disponíveis ao endividamento público e à rolagem das dívidas existentes.

Na Argentina, para entender as mudanças na política econômica, é preciso retroceder aos anos finais de 1980, quando se intensificaram as contradições dentro do bloco de poder dominante, entre a oligarquia diversificada de origem local (Astra, Loma Negra, Arcor, Laboratórios Bagó, Aluar, Pérez Companc, etc.) e estrangeira radicada no país (Bemberg e Techint), de um lado, e os bancos credores internacionais, de outro. O país enfrentava à época um processo inflacionário e, na luta pela apropriação do excedente, os grupos econômicos locais prevaleceram sobre as pressões de ajuste e compromissos da dívida estrangeira, levando à moratória da dívida externa em 1988.

A aparente resolução do conflito entre as classes hegemônicas ocorreu no início dos anos 1990, com “a convergência da desregulação econômica e a reforma do Estado – cujo epicentro é a privatização das empresas estatais – com a abertura comercial assimétrica, a instauração de um regime de convertibilidade e o plano Brady” (Basualdo, 2006, p.154). Portanto, as políticas adotadas foram tanto uma resposta às pressões de organismos internacionais (FMI e BM), como o resultado de uma articulação interna entre os interesses dos grupos econômicos locais, bancos credores e EM.

Kosacoff (2009) ressalta as mudanças políticas e econômicas nas escalas nacional e internacional. Nesta, que passou a desempenhar um papel prevalente, havia maior disponibilidade de capitais e melhores preços dos produtos de exportação, enquanto naquela havia uma política de estabilização de preços, priva-

tização ou concessão de serviços públicos, abertura comercial indiscriminada e negociação dos passivos externos. A disponibilidade de capitais ao país e as renegociações da dívida foram potencializadas com a assinatura do Plano Brady e com o Plano de Convertibilidade (1991) – que equiparou o peso ao dólar.

Com a abertura externa e o aumento do volume de crédito, ocorreu uma melhora do desempenho macroeconômico nos primeiros anos da década, já que a demanda agregada se ampliou (embora numa proporção menor que o avanço da demanda interna) e a inflação diminuiu. Não obstante, setores *transables* sofreram com a ampla abertura e o aumento dos investimentos e da demanda agregada não repercutiu na ampliação dos empregos por causa do processo concomitante de reestruturação industrial. Diante disso, o país passou a apresentar déficits comerciais que foram financiados com a entrada de investimentos estrangeiros e as operações de crédito internacional.

A privatização e concessão de empresas públicas (industriais e de serviços) constituiu-se, entre 1991 e 1992 principalmente, num fator decisivo de atração de capitais. Os setores dominantes do país tornaram-se os paladinos da venda ou concessão das empresas, sob o argumento de que, com essa política, haveria uma mudança estrutural que substituiria a lógica de valorização financeira, presente desde 1976, como eixo central da economia, porque criaria as condições para reter o excedente localmente (Basualdo, 2006).

As privatizações, entre 1990 e 1993, conformaram a articulação dos interesses variados da oligarquia diversificada, bancos credores internacionais e EM sob a forma de consórcios. Durante a venda das empresas, a dívida externa diminuiu (conversão de dívida com bancos internacionais por ações das empresas privatizadas), os capitais de grupos locais diversificados foram repatriados e o pagamento de juros da dívida foi positivo, mas modesto, por causa do Plano Brady. Ou seja, as privatizações desempenharam um papel importante na retenção da fuga de capitais, na redução da dívida externa e na neutralização das diferenças entre as taxas de juros interna e externa. Outros fatores importantes foram, na escala nacional, o risco mínimo de desvalorização monetária e a expansão da economia, e, na escala internacional, a grande liquidez mundial.

O ingresso de US\$ 78 bilhões ao país deu-se em dois períodos bastante distintos. Entre 1990 e 1993, mais da metade dos investimentos externos correspondeu à privatização e à concessão públicas, com a conformação, pela primeira vez, de uma comunidade de negócios que reuniu grupos locais, multinacionais e bancos credores. Durante o período 1994-1997, ocorreu a dissolução da associação, com a transferência de capitais nacionais oligopólicos a estrangeiros e a inserção da oligarquia diversificada na produção de bens exportáveis. Nesse pe-

ríodo, 56% dos investimentos assumiram a forma de fusões e aquisições e houve o avanço dos capitais estrangeiros na economia (Kosacoff, 2009).

A partir de 1998, o país passou a ser submetido a inúmeros choques negativos, por conta da realização de ganhos patrimoniais (venda de empresas ou de participações acionárias realizadas pelos grupos econômicos locais), da crise russa e suas repercussões no aumento da diferença entre os juros internos e externos, do envio de capitais ao exterior, da desvalorização do real brasileiro, da queda dos preços de exportação dos principais produtos exportados pelo país, do dólar forte, etc., e começou a ficar evidente o esgotamento do plano de convertibilidade da Argentina e a necessidade de uma desvalorização monetária (Bassualdo, 2006, p.163-4; Kosacoff, 2009).

Em termos microeconômicos, durante os anos 1990, a economia argentina apresentou diminuição do número de estabelecimentos produtivos, aumento da abertura comercial, incremento na importação de máquinas e equipamentos, maior estrangeirização e concentração, queda abrupta do valor agregado e conformação produtiva heterogênea. De um lado, 400 firmas – vinculadas principalmente à extração e processamento de recursos naturais, insumos básicos e parte do complexo automobilístico – apresentaram estratégias ofensivas, com níveis de eficiência comparáveis com as melhores práticas internacionais. De outro lado, mais de 25 empresas demonstraram um comportamento defensivo e, apesar do avanço em produtividade, se afastaram da fronteira tecnológica internacional, com escala de produção reduzida e escassa economia de especialização (Kosacoff, 2009).

No Brasil, no começo dos anos 1990, quando do retorno ao regime democrático, estavam na pauta da política econômica o combate à inflação, o controle da dívida externa, a retomada do crescimento econômico com distribuição da riqueza, etc. O plano de estabilização Collor I foi um intento de combate à inflação pelo confisco da poupança, enxugamento da liquidez, arrocho salarial, redução do déficit público, privatização e redução das tarifas de importação. Com o malogro das medidas e a aceleração da inflação em 1991, lançou-se o Plano Collor II, ancorado nas mesmas medidas anteriores (Antunes, 2005).

As políticas neoliberais adotadas proporcionaram, no âmbito microeconômico, o aumento da produtividade e da competitividade das empresas e o avanço da internacionalização da economia brasileira (Bielschowsky & Stumpo, 1996). O seu lado perverso, porém, foi a destruição do parque produtivo, o empobrecimento da população, o desemprego, etc. Entre 1990 e 1992, houve uma profunda recessão, com redução de quase 10% do PIB (a indústria caiu 13%), ampliação do desemprego, diminuição dos salários reais e da massa salarial (La-

cerda, 1998). As grandes empresas nacionais e EM responderam a esse cenário com demissões em larga escala e diminuição ou paralisação de investimentos.

Segundo Canuto (1994, p.162), a intensidade do ajuste variou conforme os setores industriais: i) a produção de eletrônicos da Zona Franca de Manaus foi profundamente fragilizada; ii) o desenvolvimento prévio do parque produtivo e o tamanho do mercado local e sul-americano possibilitou menor redução do conteúdo da indústria automobilística; iii) a indústria de bens de capital enfrentou uma queda do conteúdo local e adotou uma estratégia de sobrevivência baseada na busca de suprimentos e componentes eletrônicos no exterior; iv) os ramos de processamento contínuo de recursos naturais (metalurgia, química, papel, etc.) possuíam vantagem competitiva, mas os negócios mais nobres a jusante (química fina, ligas metálicas especiais, etc.) apresentaram tendência de desaparecimento; v) a ausência de investimentos de atualização tecnológica em indústrias tradicionais.

Com o insucesso das medidas, imobilizado e desacreditado, Collor sofreu um *impeachment* por corrupção. O vice Itamar Franco, ao assumir o governo, teve como principais dificuldades a articulação de uma coalizão e a morosidade do Congresso. A confiança no governo transitório foi recuperada com a retomada do programa de privatizações das estatais e a ascensão do então senador e ministro das Relações Exteriores, Fernando Henrique Cardoso (FHC), à condição de ministro da Fazenda. O combate à inflação com a implantação do Plano Real, conseguido por meio do ajuste fiscal e da implantação da Unidade de Valor Real (URV), promovido por FHC no Ministério da Fazenda, permitiu a eliminação do movimento diário de indexação e fortaleceu o poder de compra da população.

Com esses resultados, FHC construiu as bases para a sua candidatura à presidência em 1994. Como presidente, FHC continuou a política neoliberal, ao aprofundar a abertura da economia e promover a redução do déficit público. Diferente de Collor, cuja ação foi mais oportunista, o governo FHC foi marcado pelo racionalismo e pela competência na consolidação do projeto neoliberal antes iniciado, crente nas possibilidades de integração do país na economia mundial e de participação no clube dos países desenvolvidos (Fiori, 2001).

Logo na implantação do Plano Real, em 1994, a economia cresceu 5,9%. No ano seguinte, o avanço do PIB atingiu 4,2%. O crescimento esteve relacionado à explosão do consumo causada pela estabilização dos preços. Mas, nos dois anos subsequentes, a alta dos juros e o lento desempenho das exportações diminuíram o incremento do PIB a 2,8% e 3,7%, respectivamente. Com a crise internacional de 1998, a economia cresceu somente 0,1% e o último ano da década apresentou expansão de apenas 0,5%. A melhora da formação de capital fixo, entre 1994 e

1998, refletiu o aumento da entrada de investimentos de EM e de grupos locais que absorveram as empresas privatizadas (Baer, 2002, p.234).

O setor industrial acompanhou os movimentos de queda e avanço do PIB. Em 1994, cresceu 6,9%, taxa superior ao da economia. No ano seguinte, a taxa foi de apenas 1,9% e, entre os anos 1996 e 1997, o crescimento foi de, respectivamente, 3,7% e 5,5%. Os dois últimos anos da década exibiram, na sequência, taxas de -0,9% e -1,7% (Baer, 2002). Houve avanços microeconômicos (maior produtividade e incorporação tecnológica), mas, do ponto de vista macroeconômico, os resultados foram decepcionantes, com baixos níveis de investimento na indústria e saldo negativo da balança comercial. “A estratégia neoliberal deve ser avaliada como um fracasso estrondoso” (Laplane & Sarti, 2006, p.273).

No governo FHC, os processos de abertura e de estabilização econômica não foram promovidos em sintonia com adoção de uma política macroeconômica e cambial que permitisse, aos produtores nacionais, competir em iguais condições com os concorrentes internacionais. Os fatores de competitividade sistêmica (juros altos, infraestrutura precária, tributação elevada, exigências burocráticas, etc.) e a valorização da moeda, num cenário de redução das alíquotas de importação, geraram um aumento substancial das importações e, pior ainda, a substituição da produção local por componentes e produtos acabados importados.

Assim como no Brasil, o início dos anos 1990 marcou o fim, no Chile, da ditadura militar e o retorno do sistema político democrático, com eleições diretas que levaram ao poder Patricio Aylwin (1990-1994). Para Muñoz (2011, p.38), do ponto de vista econômico, as condições para a transição do regime ditatorial à democracia eram muito favoráveis porque haviam sido implantadas as principais reformas de mercado e assumidos os principais custos sociais decorrentes do ajuste. Somou-se a isso o crescimento econômico apresentado durante a segunda metade dos anos 1980.

Sob o governo da *Concertación*, o aprofundamento das políticas de abertura econômica e liberalização financeira reduziu a capacidade do Chile de resistir aos choques externos e elevou seu grau de vulnerabilidade externa. A abertura financeira gerou a maior entrada de capitais, mas, ao mesmo tempo, ampliou as remessas futuras de lucros e dividendos, levando o governo a contrair empréstimos externos que elevaram o estoque da dívida e a sua rolagem. A abertura comercial e a valorização da moeda agravaram a situação, tendo em vista que engendraram o déficit comercial.

Com isso, o país tornou-se dependente do capital externo para fechar a conta da balança de pagamentos e foi obrigado a aumentar as taxas de juros para atrair os capitais estrangeiros, o que resultou num aumento do endividamento público. Para Dias Carcanholo (2004), predominou no Chile, desde meados dos anos

1990, uma nova dinâmica de acumulação baseada na lógica de apropriação do excedente (própria do capital fictício), na qual grande parte do capital deixou de se ocupar da produção do excedente, potencializando a fase de retração no ciclo. Os elementos fundamentais do novo modelo de acumulação foram o aumento da produtividade acima das remunerações (resultando na distribuição desigual da riqueza gerada) e o crescimento dos passivos externos, da dívida privada externa e da dívida pública – que engendraram uma virada do pêndulo em favor do capital fictício.

Quanto ao desempenho macroeconômico, a década de 1990 representou a continuidade de um crescimento econômico iniciado em meados dos anos 1980, após a crise dos anos 1982 e 1983. A recuperação econômica pós-crise deu-se num cenário de grande capacidade ociosa e de baixos investimentos (Lara, 2002), de modo que o crescimento inicial representou apenas o retorno aos níveis pré-crise. Os investimentos cobraram força somente no final dos anos 1980 e o motor de crescimento de longo prazo foi a exportação, sobretudo de produtos baseados em recursos naturais. Consolidou-se, assim, um modelo de desenvolvimento para fora, dependente da oferta de recursos naturais.

Se, de um lado, diminuiu a dependência com relação às divisas geradas com um único produto de exportação, de outro, não só aumentou a importância do setor externo sobre a economia,²¹ como ainda tal dependência baseou-se em recursos naturais com baixa incorporação tecnológica (minério, frutas, salmão, papel e celulose, madeira, pesca), com um ritmo de crescimento menor que as atividades mais dinâmicas e com poucos efeitos dinamizadores sobre o sistema industrial. Na esteira do processo de desindustrialização iniciado nos anos 1970, o Chile tornou-se mais sujeito às variações externas dos preços de seus produtos de exportação e dos fluxos de capitais.

Os anos 1990 têm sido destacados como os mais exitosos para a economia chilena, com resultados macroeconômicos superiores aos apresentados nos anos 1980 e aos demonstrados em toda a história da economia do país. Nos anos 1990, o crescimento anual do PIB foi de 6,7%, contrastando com 2,7% dos anos 1981-1989 e com 3,5% de crescimento histórico da economia chilena. Os investimentos fixos atingiram 27,9% do PIB, bastante superiores aos 19,1% da década anterior, a inflação de 10% anual ficou bem abaixo da média de 19,7% dos anos anteriores, a taxa de desemprego de 6,3% apresentou diminuição em relação à taxa de 18% nos

21. Nos anos 1970, o cobre respondia por 80% das exportações e, no final dos anos 1990, representou 34%, demonstrando a importância da diversificação para a maior estabilidade econômica e menor vulnerabilidade às flutuações dos termos de troca. Simultaneamente, entre 1970 e 1998, aumentou a importância do setor exportador sobre o PIB de 12% para 34% (Muñoz, 2011, p.44).

anos 1980 e, por último, as remunerações e salários reais avançaram 3,9% em vez da diminuição de 0,7% dos anos anteriores (Muñoz, 2011, p.37).

Se, na primeira metade dos anos 1990, os indicadores foram altamente positivos quanto ao emprego e ao aumento da renda, da produtividade, do crescimento econômico, principalmente, ao final da década, observamos um esgotamento, com reversão das taxas de crescimento econômico, dos investimentos e dos empregos, ampliação da distribuição desigual da renda entre os 20% mais ricos e 20% mais pobres, diminuição da participação dos salários no PIB e aumento dos excedentes. Essa piora da distribuição da riqueza tem origem nas contradições do modelo de acumulação chileno.

As exportações permaneceram com um problema estrutural, porque os minérios respondiam, ainda, por 40% das vendas externas, sendo o cobre responsável por 90% das exportações de minérios. No final de 1998, iniciou-se a recessão econômica, com diminuição da formação bruta de capital fixo (investimentos produtivos) e elevação brutal da taxa de desemprego. Portanto, nesse período, tornaram-se evidentes as contradições e os limites do modelo de desenvolvimento chileno (Dias Carcanholo, 2004).

No México, sob a administração de Salinas de Gortari, delinearão-se quatro processos importantes: adoção de uma política comercial baseada numa ampla rede de negociações bilaterais de livre comércio; desregulação de alguns mercados e permissão à entrada de empresas privadas; desregulação do setor externo; redução do papel do Estado na economia com o objetivo de sanear as finanças públicas – mediante a privatização de empresas (indústria, serviços de utilidade pública e finanças)²² – e diminuir os gastos.

O novo modelo de reprodução capitalista engendrou contradições que desembocaram na crise de 1994, quando da perda de controle da balança de pagamentos. O crescimento econômico médio de 3,9% e a redução da inflação (29,9% para 7%), entre 1990 e 1994, estavam assentados num câmbio e tarifa comercial favoráveis, de modo que houve um aumento crescente do desequilíbrio externo – financiado com a entrada de capitais, sobretudo de curto prazo, e com o endividamento externo. Os cortes de gastos públicos também agiram positivamente sobre a redução da inflação (Ramales Osorio, 2008).

A crise da balança de pagamentos decorreu da abertura acelerada e indiscriminada após a assinatura do Nafta, do aumento das importações oriundas do Sudeste Asiático e da Europa, da crescente importação de produtos agrícolas – por causa da diminuição dos gastos públicos de fomento à atividade no campo – e

22. As vendas das empresas estatais de atuação no sistema financeiro (72,2% das ações), entre 1991 e 1992, permitiram arrecadar US\$ 12,3 bilhões.

da forte desaceleração da atividade industrial ante a abertura – que levou, por um lado, ao fechamento ou erosão da produtividade de muitas empresas pertencentes aos setores tradicionais e, por outro lado, ao incremento das compras de produtos e componentes externos (Ramales Osorio, 2008).

Entre 1990 e 1994, a queda da inflação resultou da menor desvalorização do peso frente ao dólar, da diminuição do déficit fiscal e dos incrementos da produtividade do trabalho diante da abertura, ao passo que o crescimento econômico foi uma resposta à menor desvalorização do peso (proporcionou importações de bens de capital e bens intermediários) e à maior produtividade associada à liberalização comercial. Os déficits da balança de pagamentos passaram a ser financiados com a entrada de capitais de curto prazo, que não contribuíram com o crescimento econômico, o estímulo à competição e o acesso a novas tecnologias; pelo contrário, “foi outro dos fatores objetivos que precipitaram a crise da balança de pagamentos em dezembro de 1994” (Ramales Osorio, 2008, p.149).

Em 1995, o México passou por uma grave crise econômica e tornaram-se evidentes as fragilidades do modelo de acumulação. O PIB despencou 6,2% e a inflação se elevou consideravelmente (51,9%). Não houve outra saída senão desvalorizar a moeda, para conter a fuga de capitais e aumentar as exportações. Todavia, permaneceu a política de redução dos gastos públicos. Os anos que sucederam a crise de 1995 apresentaram melhora dos indicadores, com aumento das exportações (dobraram entre 1995 e 2000), recuperação do crescimento do PIB (2,9%), movimento decrescente da taxa de inflação, equilíbrio do gasto público e estabilidade do câmbio (Garrido, 2001, p.19).

Com a manutenção das políticas de desregulação das atividades no mercado interno e do setor externo, as exportações aumentaram consideravelmente, sobretudo a partir de 1994, após o acordo do Nafta. Em 1990, o país exportou US\$ 40,7 bilhões e, nove anos depois, US\$ 136,4 bilhões. Se, de um lado, a maior parte das exportações foi de bens manufaturados, de outro, mais da metade dos bens industriais exportados teve como origem as *maquilas*, que superaram a quantidade exportada pela indústria local. Em termos percentuais, as exportações ampliaram sua participação relativa no PIB de 12,2% para 24,6%.

Contudo, as importações aumentaram sua participação no PIB, pois quase duplicou sua importância na oferta agregada, de 17% a 32%. Para Garrido (2001, p.19), “esse aumento das importações dentro da oferta deve relacionar-se com o deslocamento de competidores locais pela competição, o incremento na importação de insumos para produzir bens exportáveis e a atividade maquiladora”. Ramales Osorio (2008, p.132), a propósito da estrutura de oferta-demanda global, afirma que, “no novo modelo de crescimento, o comércio exterior desempenha um papel importante. Por um lado, as importações ganharam participação

na estrutura da oferta global e, por outro, as exportações aumentaram sua participação na estrutura da demanda global”.

Enquanto as exportações e as importações tornaram-se os motores da reprodução capitalista, o consumo interno caiu 13 pontos percentuais e os investimentos fixos aumentaram somente um ponto na demanda total. Segundo Garrido (2001, p.19), “como consequência, as dinâmicas da demanda e da oferta na nova ordem econômica provêm do mercado externo”. E, em seguida, afirma que “existe um desempenho nacional vulnerável que não sugere um crescimento integrador de longo prazo, conforme indica a segmentação econômica entre mercado interno e externo e a destacada dependência do exterior que se infere dos dados de oferta e demanda” (idem, p.19).

O resultado das reformas macroeconômicas pró-mercado da primeira metade dos anos 1990 foi a geração de uma economia nacional segmentada, em que um comércio internacional pujante coexistiu com uma economia doméstica estagnada (Garrido, 2004). Com a superação da crise de 1995, os indicadores macroeconômicos tornaram-se positivos, mas a dualidade (economia interna estagnada e externa pujante) não foi rompida e o México tornou-se cada vez mais ligado à economia estadunidense.

De modo geral, as estratégias corporativas variaram conforme o ritmo e grau das mudanças por que cada país passou. Na Argentina, até o ano de 1993, ocorreu um afluxo de capitais de residentes locais e de EM para o processo de privatização de empresas industriais e de serviços públicos. Todavia, a partir de 1993, esgotadas as privatizações, houve um retorno à estratégia de valorização financeira, com a saída de capitais atingindo níveis máximos e o aumento do endividamento externo e dos juros sobre a dívida.

As empresas argentinas líderes de seus setores, sob controle dos grupos diversificados locais, passaram às mãos do capital estrangeiro ou venderam suas participações acionárias em empresas compradas durante a privatização. O processo de estrangeirização não esteve relacionado à reestruturação, porque as empresas vendidas eram lucrativas, muitas foram compradas a toque de caixa durante a privatização – às vezes como pagamento de bônus da dívida externa –, e desfrutavam do direito de indexar os preços, etc. O predomínio estrangeiro não implicou a inexistência de aquisições por parte da oligarquia diversificada (Pérez Companc, Bridas, Astra, Techint, Soldati, Macri, etc.), que, embora minoritária, adquiriu relevância na produção agroexportadora (Basualdo, 2006, p.156).

Com a política monetária de convertibilidade, as empresas oligopólicas, sob controle dos grupos diversificados, apresentavam lucros e valores de mercado, em dólares, bastante atrativos. Os ativos rentáveis abrangiam desde empresas

ex-estatais (ativos da Astra) como aquelas que sempre foram privadas (Terra-busi, Fate-Aluar). A transferência desses ativos aos capitais estrangeiros representou uma estratégia de valorização financeira por parte dos grupos locais, que, em vez de investir em outras atividades econômicas ou reestruturar seus negócios, desejavam converter seus ganhos patrimoniais em moedas dos países centrais e remetê-los ao exterior para tornar-se independentes dos preços relativos internos e da necessidade iminente de desvalorizar a moeda (Basualdo, 2006, p.158).

No Chile, os agentes privados internos (bancos e grupos econômicos, sobretudo) captaram recursos externos para se aproveitar das diferenças entre as taxas de juros internacionais e a taxa oferecida pelos títulos da dívida pública. Na produção, os grupos locais carrearam os capitais aos ramos baseados nas vantagens comparativas do país (pescado, produtos florestais, mineração, frutas, etc.). Até 1996, não houve alterações patrimoniais significativas entres os conglomerados, ao contrário, outras empresas ganharam relevância por conta do alto crescimento econômico. Contudo, a partir de 1996 e com a recessão em 1999, “um número crescente de corporações estrangeiras adquiriu empresas locais controladas tradicionalmente por grupos econômicos locais sob controle familiar” (Lefort, 2004).

As companhias e grupos brasileiros, diante do cenário adverso, adotaram uma estratégia de especialização setorial – principalmente em recursos naturais –, fortalecimento de produtos nos quais eram mais competitivos (*core business*) e atuação na concessão e privatização de empresas públicas. Muitas companhias controladas por famílias, geralmente fundadas por imigrantes durante o período de SI, apresentaram problemas tradicionais de sucessão familiar que coincidiram com a abertura econômica desenfreada e o crescente avanço das fusões e aquisições (Goldstein, 1997). As grandes corporações multinacionais, ao contrário, por deterem tecnologias mais atualizadas, voltaram a fazer parte das estratégias de suas matrizes e avançaram em produtos de maior valor agregado (Silva, 2002).

Segundo Garrido & Peres (1998), durante os difíceis anos 1990, os grupos brasileiros adotaram três tipos de estratégias: *retirada total ou venda do controle majoritário*: Cofap, Freios Varga e Metal Leve, produtoras de autopeças, foram adquiridas por EM. Em alimentos e bebidas, investidores financeiros nacionais assumiram o controle da Brahma e da Perdigão, enquanto a Lacta foi absorvida pela Philip Morris. Na produção de eletrodomésticos, a Multibras foi incorporada pela estadunidense Whirlpool; *estratégias defensivas*: a) importação de produtos finais visando tirar vantagens de economias de escopo (distribuição), formação de grupos industriais e financeiros e busca de rendas (benefícios fiscais, comerciais ou de promoção setorial); b) avanço desde atividades industriais

até serviços modernos ou não comercializáveis (privatização de empresas públicas de telefonia, telecomunicações, etc.); *estratégias ofensivas*: crescimento com especialização no núcleo básico (Grupo Klabin, de papel e celulose), diversificação moderada (grupos Suzano e Votorantim) ou extrema diversificação (grupo Vicunha, de têxteis, siderurgia, minérios).

Apesar das diferentes estratégias, um elemento compartilhado pelos grupos foi a importância crescente do mercado externo quanto às exportações e à entrada e saída de IED (Garrido & Peres, 1998, p.142-3). Durante os anos 1990, portanto, o processo de reestruturação engendrou uma maior internacionalização da economia brasileira, com as EM assumindo os setores mais dinâmicos tecnologicamente, enquanto os empresários locais voltaram suas atenções para os negócios de processamento contínuo de recursos naturais ou para a privatização e concessão de serviços de utilidade pública (em associação com fundos de pensão de estatais, bancos locais e as próprias EM).

No México, as grandes empresas mexicanas mantiveram a liderança nas indústrias em que operavam e que representavam o seu *core business* (Garrido, 1997). Entre 1988 e 1993, “as reformas econômicas [...] não haviam mudado significativamente a situação tradicional no que diz respeito ao papel dominante das grandes empresas” e “as grandes empresas privadas nacionais aumentaram sua importância” entre as 500 maiores do país, graças à “privatização de empresas públicas que, na maioria dos casos, passaram para as mãos de empresários nacionais, à expansão destas empresas em seus mercados locais e ao incremento de suas vendas externas” (Garrido, 1997, p.6).

As grandes empresas mexicanas arremataram mais de 93% das companhias privatizadas. As privatizações se constituíram num “grande ato de reengenharia orientado pelo Estado, pois a estratégia governamental buscou fortalecer os grandes grupos privados nacionais como atores do novo modelo econômico, transferindo-lhes suas cotas de poder econômico” (idem, p.67). Os grupos locais usaram poucos aportes de capitais – sob a forma de troca por títulos de dívidas que detinham do governo, entrada de capitais que possuíam no exterior, etc. – e a maior parte dos recursos procedeu da captação de fundos nos mercados financeiros local e internacional (Garrido, 1994).

Depois da privatização das principais empresas industriais e financeiras, surgiram conglomerados poderosos, com relevante número de novos grupos econômico-financeiros de origem predominantemente industrial. Porém, após a crise de 1995, muitos deles enfrentaram enormes problemas financeiros e econômicos, em função de suas posições fracas em mercados estrangeiros, da expansão nos mercados interno e internacional mediante endividamento externo e da falência e intervenção estatal em seus braços financeiros (bancos) (Garrido, 2004).

Em contrapartida, as EM aumentaram sua importância, mediante investimentos novos, aquisições e fusões (bancos²³ e supermercados, por exemplo).

Durante a década de prevalência dos ideais neoliberais, os resultados econômicos e sociais apresentados pelos quatro países latino-americanos ficaram aquém dos discursos políticos e das propostas em *textbooks*. O crescimento econômico da América Latina ficou abaixo dos países da OCDE e das economias do Sudeste Asiático, sendo inferior, inclusive, ao período (SI) tão criticado pelos paladinos do neoliberalismo. A desigualdade social foi aprofundada, em favor de uma lógica de acumulação que demandou redução dos gastos sociais do Estado, precarização e flexibilização do trabalho, aumento do excedente e redução dos gastos com capital variável, privatização e concessão de ativos públicos, etc.

A abertura financeira e econômica resultou em déficits crescentes que foram cobertos com a entrada de capitais de curto prazo e privatizações e concessões. O capital, com a ampla liberdade, pôde levar a cabo uma acumulação por espoliação (Harvey, 2005), por meio da compra de empresas públicas e privadas em dificuldades, empréstimos e rolagem da dívida pública, etc. Os países latino-americanos presenciaram uma maior internacionalização da economia, com movimentos de desnacionalização de vários ramos, consolidação dos principais grupos econômicos locais em setores maduros tecnologicamente e voltados à exploração e beneficiamento de recursos naturais, participação de fundos de pensão no controle acionário de empresas (sobretudo prestadoras de serviços básicos) e inserção de grupos econômicos locais como sócios menores em algumas empresas privatizadas.

Neste capítulo, delineamos as origens da atividade industrial e a conformação do processo de industrialização. Enquanto fenômeno, a indústria data das últimas décadas do século XIX, sob o domínio da produção de bens de consumo, principalmente. Exceção deve ser feita ao México, que contava com uma poderosa indústria de bens intermediários. Enquanto processo, com crescimento acima dos demais setores, com integração vertical e efeitos *spillovers*, constituindo-se no motor do desenvolvimento econômico, a industrialização tomou forma a partir de meados do século XX.

Até a Segunda Guerra Mundial, a indústria estava baseada na produção de bens de consumo não duráveis e repercutia os impactos externos sobre os produtos agrícolas e minerais. Desde os anos 1950, porém, com o maior envolvimento do Estado na produção (direta e indireta) de bens intermediários e na infraestrutura econômica (ferrovias, rodovias, energia, etc.), com a atração de IED na produção

23. Dez dos 18 bancos antes privatizados, após a crise, foram adquiridos por instituições bancárias estrangeiras (Ríos Cortés, 2007).

de bens duráveis, com a internalização da produção de bens de capital, o setor industrial tornou-se o centro dinâmico da economia. Desde os anos 1980, com exceção do Brasil, o setor industrial passou por um processo de desverticalização e maior dependência externa.

No bojo do processo de industrialização, os capitais locais, estatais e estrangeiros desempenharam papéis distintos. Os capitais locais avançaram fundamentalmente em bens de consumo não duráveis, apresentaram avanços notáveis em bens intermediários (cimento, aço, papel e celulose) e progressos em bens de capital. O Estado entrou diretamente na produção de bens intermediários e na dotação de infraestrutura econômica, atividades que despertaram pouco interesse dos capitais privados. Os capitais estrangeiros, já existentes em muitas economias e atuantes em bens de consumo, avançaram nos ramos mais dinâmicos (material de transporte, eletrodomésticos, fármacos, eletrônicos, etc.).

O processo de industrialização ocorreu, porém, fundamentado na ampliação da desigualdade social e regional, na transferência de excedente entre classes sociais (da baixa para a média e a alta) e setores econômicos (do campo à cidade, da agricultura à indústria), no constante desequilíbrio externo e na dependência da entrada de capitais (de curto e longo prazos) e do endividamento interno e externo. Ou seja, engendrou-se um capitalismo bastante peculiar na América Latina, inclusive, dentro da própria região desenvolveram-se diferentes capitalismos, por causa das inserções internacionais e impactos externos, do arranjo de classes sociais no poder, das condições sociais, históricas e espaciais específicas.

4

AMÉRICA LATINA E OS FLUXOS DE INVESTIMENTOS DIRETOS

Este capítulo apresenta o papel desempenhado, historicamente, pelos países latino-americanos (e pelas empresas aí sediadas) nos fluxos mundiais de IED, com o recorte analítico sobre a realização e a recepção de capitais produtivos e as diferentes formas de inserção internacional – fusões e aquisições, investimentos novos (*greenfield projects*), *joint ventures* e alianças estratégicas. Ou seja, mostramos o movimento dos capitais produtivos em escala mundial e a maneira como a América Latina se insere nesse processo.

Ao longo do capítulo é demonstrado como e quando surgem as primeiras empresas multinacionais com origem e controle dos capitais na América Latina e, ao mesmo tempo, se inquire sobre quais as motivações dos investimentos externos, os setores escolhidos, os países receptores dos investimentos, a atuação governamental, etc. Com isso, mostramos que o processo é marcado por fluxos e refluxos, porém com tendência de aumento da importância da região nos fluxos mundiais de IED.

As multilatinas em perspectiva histórica: dos fluxos esporádicos de IED aos ciclos de investimentos nos anos 1970 e 1980

A literatura disponível sobre a internacionalização de empresas mostra que os primeiros investimentos oriundos de países situados na periferia do sistema capitalista datam do final do século XIX, ou seja, do mesmo período em que companhias americanas e europeias promoviam sua expansão internacional, me-

diante investimentos cruzados entre si e direcionamento de capitais produtivos aos principais países subdesenvolvidos, tais como Brasil, Japão, China, etc.¹

Segundo Kosacoff (1999), a Argentina foi um dos primeiros países da periferia capitalista a realizar investimentos no exterior, no final do século XIX, com as empresas Alpargatas, Siam di Tella e Bunge y Born e, em menor importância, Grimoldi, Carlos Casado, Quilmes e Saint Hnos. Quanto ao Brasil, é apenas nos anos 1930 que um dos principais conglomerados, Matarazzo, promove investimento externo – aquisição de empresa de moagem de trigo na Argentina, para garantir o abastecimento do mercado brasileiro.

As estratégias de integração vertical e diversificação dos negócios foram as saídas encontradas à saturação do mercado doméstico argentino (Katz & Kosacoff, 1982). Esses autores articulam a liderança nas vendas, o tamanho da firma e o grau de concentração do mercado com a realização de investimentos em outros países em cada estágio no processo de crescimento da Argentina. Logo que atingiram um controle relevante de seus respectivos mercados internos, as empresas iniciaram um processo de internacionalização tanto na produção como na comercialização em países vizinhos.

A maior parte dos investimentos externos teve como origem o setor agroalimentar e, em menor expressão, o industrial. Quatro razões sustentaram o processo de internacionalização:

1. A reprodução em outros mercados (principalmente Brasil) do sistema de comercialização e diversificação produtiva desenvolvido com êxito na Argentina.
2. A exploração de alguns recursos naturais abundantes em outros países, tais como tanino e produção agropecuária.
3. As políticas regulatórias dos países vizinhos sob a forma de tarifas de importação a produtos (farinha de trigo, calçados, máquinas de pão, bombas de combustível) antes provenientes da Argentina, levando as empresas Bunge y Born, Alpargatas e Siam di Tella a se estabelecerem, principalmente, no Brasil.
4. A supremacia tecnológica na produção de alguns bens de consumo em massa passíveis de utilização em países com nível similar de desenvolvimento, refletindo as histórias de Alpargatas no Brasil, Siam di Tella no Brasil e Chile e Quilmes no Paraguai (Kosacoff & Ramos, 2010, p.62).

1. Não é do escopo deste livro aprofundar a análise dos fluxos de IED dos países desenvolvidos. Sobre esse assunto, recomendamos a consulta às seguintes obras: Wilkins, 1970, 1986; Franko, 1974; Bertin, 1978.

Na Tabela 8, é possível relacionar os países receptores dos investimentos, as vantagens empresariais e os padrões dos primeiros registros de internacionalização de empresas latino-americanas, sobretudo da Argentina.

Os IED voltados à produção e à comercialização de produtos agrícolas se concentraram nos países próximos geograficamente (Brasil, Uruguai, Chile, Paraguai e Peru). Nos países desenvolvidos, predominaram a instalação de escritórios de importação e os contratos de licenças tecnológicas. Houve uma forte propensão para o estabelecimento de *joint ventures*, por duas razões. Primeiro, porque era uma forma de inserção internacional que envolvia pouco comprometimento tecnológico. Segundo, o tamanho da firma e as características dos mercados visados desempenhavam um papel importante, pois muitas empresas eram pequenas e não dispunham da força financeira e da rede de distribuição das EM, tampouco do acesso às esferas governamentais nos países receptores.

O progressivo esgotamento do modelo agroexportador, decorrente da própria depressão econômica nos anos 1930, afetou o processo de internacionalização desse número reduzido de empresas, introduzindo uma nova dinâmica na expansão dos grupos econômicos, particularmente a autonomia das sucursais (Bisang, Fuchs & Kosacoff, 1992). Os IED argentinos não configuraram um processo de multinacionalização porque não indicaram um movimento e porque as matrizes não exerciam decisões estratégicas. Grande parte das filiais tornou-se maior que as próprias matrizes ou foi adquirida por outras empresas.

A Alpargatas, do ramo têxtil, instalou filial no Brasil e no Uruguai em 1890. No entanto, ao longo do tempo, a sucursal brasileira tornou-se bem maior que a matriz, a qual assistiu à redução de sua participação na companhia de 52%, em 1947, para algo em torno de 8,9%, em 1978.² A rápida taxa de expansão da filial brasileira impossibilitou a matriz de acompanhar o ritmo de expansão com capitais novos, de modo que abriu a possibilidade a outros parceiros de capitalizarem a empresa (Katz & Kosacoff, 1982).

A Bunge y Born foi fundada no final do século XIX na Argentina, onde ganhou musculatura e se transformou numa das maiores *tradings* de produtos agrícolas do mundo (Cepal, 2006). Nos anos 1970, a sua sede foi transferida para o Brasil e, recentemente, aos Estados Unidos. Portanto, apesar de ter se tornado uma grande corporação na Argentina, é difícil apresentar uma localização precisa de sua origem. Por último, as operações externas das subsidiárias da Siam di Tella foram bastante afetadas diante da queda significativa que a matriz sofreu

2. A sucursal brasileira resgatou a matriz e passou a controlar 8% de suas ações. Recentemente, o grupo Camargo Corrêa, controlador da filial brasileira, comprou a Alpargatas Argentina (Santos, 2008).

no mercado argentino. A empresa acabou sendo nacionalizada pelo governo depois de apresentar grandes perdas (Katz & Kosacoff, 1982).

Tabela 8 – País de destino, motivação, vantagens e padrões dos primeiros casos de internacionalização

<i>Firma (exterior)</i>	<i>Países hospedeiros</i>	<i>Motivações</i>	<i>Vantagens</i>	<i>Tipo de associação no país hospedeiro</i>
Bunge y Born (1920)	Brasil Uruguai Chile Paraguai Peru Venezuela Estados Unidos (parcial) Espanha (parcial) Austrália (parcial)	<ul style="list-style-type: none"> – completar o ciclo de exportação de grãos; – assegurar mercado de exportação de matérias-primas; – expansão doméstica bastante lenta; – instabilidade política e econômica na Argentina. 	<ul style="list-style-type: none"> – desenvolvimento industrial inicial da Argentina na região; – bens de capital de alta qualidade; – posição financeira forte; – profissionais altamente treinados em questões técnicas e administrativas; – ampla experiência no mercado internacional; – a importância do país como um grande produtor mundial de grãos. 	<ul style="list-style-type: none"> – a firma agiu sem parceiros locais; – em poucos casos se associou com multinacionais; – em parceria com a sucursal europeia do grupo.
Alpargatas (1890)	Uruguai Brasil	<ul style="list-style-type: none"> – explorar mercados internos protegidos; – saturação do mercado doméstico. 	<ul style="list-style-type: none"> – desenvolvimento industrial inicial da Argentina na região; – bens de capital de alta qualidade; – amplo conhecimento da competição no nível internacional; – forte posição financeira; – administração; – existência de departamento de engenharia fornecendo serviços técnicos. 	<ul style="list-style-type: none"> – no Uruguai formou uma <i>joint venture</i> com um grupo local, mantendo uma posição minoritária e com licenças outorgadas de diferentes multinacionais; – o mesmo no Brasil durante as décadas iniciais. Depois de 1970, ocorre um forte aumento da participação brasileira.

(continua)

(continuação)

<i>Firma (exterior)</i>	<i>Países hospedeiros</i>	<i>Motivações</i>	<i>Vantagens</i>	<i>Tipo de associação no país hospedeiro</i>
Siam di Tella (1922)	Uruguai Chile Brasil Estados Unidos (representação) Reino Unido (representação)	<ul style="list-style-type: none"> – bloquear a cópia de seus produtos; – explorar mercados internos protegidos; – tomar vantagens de economias de escala; – consolidar seus mercados de exportação para produtos finais; – tomar vantagens de contatos locais para operar como um comercializador; – saturação do mercado interno. 	<ul style="list-style-type: none"> – desenvolvimento industrial inicial da Argentina na região; – sucesso tecnológico em maquinaria de produção de pão; – associação com multinacionais (das quais obteve licenças técnicas); – ampla experiência industrial de seu fundador e associados imediatos. 	<ul style="list-style-type: none"> – agiu com base em parcerias e, gradualmente, conseguiu o controle dos parceiros; – operou com base em <i>joint ventures</i> com multinacionais que licenciaram suas tecnologias de produção e produto.

Fonte: Katz & Kosacoff, 1982, p.62. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Para Casanova (2010, p.36), as empresas latino-americanas não mostraram uma ambição global antes de 1970, porque “as políticas de substituição de importações dissuadiam as estratégias de internacionalização, forçando as empresas a crescer por meio da diversificação em várias indústrias e criação de um modelo de conglomerado”. Segundo Cuervo-Cazurra (2010, p.24), entre os anos 1940 e 1980, “as empresas latino-americanas foram pouco pressionadas a melhorar suas capacidades competitivas e se converter em multilatinas”.

Portanto, é a partir de meados dos anos 1960 e começo dos anos 1970 que os IED de empresas situadas na periferia capitalista, especialmente na América Latina, adquirem continuidade e expressividade em relação aos primeiros esboços do final do século XIX. Não obstante, o movimento é incipiente e exibe baixo percentual em relação ao apresentado pelos países desenvolvidos (Tabela 9).

Chudnovsky & López (1999) defendem a ocorrência de ondas de IED latino-americanos. Para eles, os investimentos realizados entre os anos 1960 e 1970 corresponderam à primeira onda, enquanto a segunda coincidiu com os anos 1980. Se considerarmos o substantivo “onda” literalmente – como grande volume –, podemos aventar que os números apresentados pela região nos anos 1960 e 1970 corresponderam a uma ondulação (Tavares, 2007), já que representaram, em média, 1,2% de todos os fluxos mundiais de IED.

Para Casanova (2010, p.36), a internacionalização de empresas latino-americanas ocorreu em quatro fases. A primeira (1970-1990) foi um testemunho de tímidas tentativas de expansão dentro da própria região. A segunda deu-se nos anos 1990 e coincidiu com as políticas de abertura econômica, em que houve uma ambição de maior alcance internacional. A terceira iniciou-se em 2002, com

a subida dos preços de matérias-primas. A última teve início em 2008, com a queda do Lehman Brothers, e vem sendo caracterizada pelo retorno aos mercados naturais – quer dizer, próximos geográfica e culturalmente.

Quando visualizamos a dimensão regional, notamos que a América Latina (excluindo o Caribe)³ liderou os investimentos promovidos pela periferia capitalista, respondendo por mais de 41% dos IED periféricos durante os anos 1970, bem à frente da Ásia, com taxa próxima a 20%. Na América Latina, países como Brasil, Colômbia e Argentina, respectivamente, encabeçaram a lista dos principais investidores da região, apesar da existência de IED de outros países, como Venezuela e Chile. Em fins da década de 1970, a Argentina apresentou uma involução nos investimentos externos, com números negativos. Na Ásia, Cingapura, Coreia e Taiwan foram os países líderes da região quanto aos IED.

Portanto, países como Argentina, Brasil, Coreia, Hong Kong e Taiwan lideraram os fluxos de IED dos países subdesenvolvidos durante os anos 1960 e 1970. Os investimentos nessa primeira ondulação foram destinados, basicamente, a países vizinhos, sul-americanos e asiáticos, marcados por um nível de desenvolvimento similar ou inferior ao apresentado pelo país de origem das empresas multinacionais emergentes e o mercado consumidor bem menor que o dos países desenvolvidos.

É um momento marcado pelo estabelecimento das multilatinas em seus “mercados naturais”, “que compartilham uma língua, estão próximos geograficamente ou têm laços históricos comuns”, nos quais “os executivos e cidadãos em geral conhecem melhor os países dentro dos mercados naturais, as necessidades e os gostos dos consumidores, o marco legal ou o contexto econômico” (Casanova, 2010, p.37).

As tecnologias eram licenciadas dos países desenvolvidos e adaptadas às condições locais, onde as economias de escala eram menores e os governos promoviam a industrialização por meio da SI. A adaptação tecnológica era útil às empresas, pois elas não só conseguiam produzir com maior eficiência que as fábricas dos países desenvolvidos (com *know-how* baseado em enormes economias de escala), como ainda procuravam obter vantagens de escopo mediante a produção de mais de um produto, etc.

Na lista das 30 maiores empresas multinacionais do Terceiro Mundo (*Third World Multinationals*) estão presentes companhias do Brasil e da Coreia (Tabela 10), dois países líderes em IED durante os anos 1970.

3. Os dados pertencentes a países localizados no Caribe (Ilhas Cayman, Bermudas, Antilhas Holandesas) foram desconsiderados por se constituírem, majoritariamente, em paraísos fiscais (*offshores*).

Tabela 9 – Investimentos diretos estrangeiros por regiões e principais países investidores, anos 1970, em US\$ milhões

Fluxos de IED	Anos										
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	
Mundo	14.151,42	14.440,22	15.769,92	25.937,90	24.474,33	28.593,56	28.414,11	28.740,59	39.351,97	62.884,35	
Países em desenvolvimento	50,97	45,04	113,37	129,70	288,96	536,12	493,91	616,39	773,65	430,57	
Países desenvolvidos	14.100,45	14.395,19	15.656,55	25.808,20	24.185,36	28.057,43	27.920,20	28.124,20	38.578,32	62.453,78	
% dos países em desenvolvimento em relação ao mundo	0%	0%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	1%	
% dos países desenvolvidos em relação ao mundo	100%	100%	99%	99%	99%	98%	98%	98%	98%	99%	
Total da América Latina e do Caribe	31,22	10,68	62,91	36,32	117,86	221,87	235,45	221,37	186,59	309,50	
% da América Latina e do Caribe em relação aos países em desenvolvimento	61%	24%	55%	28%	41%	41%	48%	36%	24%	72%	
Total da América Latina excluindo o Caribe	30,03	10,36	62,98	37,52	110,73	194,83	233,07	177,47	183,50	308,22	
% da América Latina em relação aos países em desenvolvimento	59%	23%	56%	29%	38%	36%	47%	29%	24%	72%	
<i>Principais países investidores da América Latina</i>											
Argentina	2	0	2	0	2	4	2	-1	-23	-59	
Brasil	14	1	19	33,10	53,80	108	171,90	141,90	124,20	197,60	
Colômbia	4	3,01	1,09	1,19	6,01	4	11	22	41	24	
Total dos principais investidores da América Latina	20	4	22	34	62	116	184	163	142	163	

(continua)

(continuação)

Fluxos de IED	Anos									
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
% dos principais países investidores da América Latina em relação aos países em desenvolvimento	39%	9%	19%	26%	22%	22%	37%	26%	18%	38%
Total da Ásia	1	4	25,95	34,52	48,38	141,39	166,07	166,61	249,49	3,54
% da Ásia em relação aos países em desenvolvimento	2%	9%	23%	27%	17%	26%	34%	27%	32%	1%
<i>Principais países investidores da Ásia</i>										
Taiwan	1	1	3	1	1	0,1	3	7	4	4
Coreia	0	3	1	2	14	4	6	21	31,40	16,40
Cingapura	0	0	20,27	26,04	29,96	37,95	44,92	85,27	113,46	167,39
Total dos principais países investidores da Ásia	1	4	24,27	29,04	44,96	42,05	53,92	113,27	148,86	187,79
% dos principais países investidores da Ásia em relação aos países em desenvolvimento	2%	9%	21%	22%	16%	8%	11%	18%	19%	44%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.). 2010.

Tabela 10 – Lista parcial das principais multinacionais do Terceiro Mundo nos anos 1970

<i>Empresa</i>	<i>País-sede</i>	<i>Indústria</i>	<i>Vendas estimadas em 1977 (US\$ milhões)</i>
National Iranian Oil	Irã	Petróleo	22.315,3
Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo	9.628,1
Petrobras	Brasil	Petróleo	8.284,3
Pemex	México	Petróleo	3.394,5
Haci Ömer Sabanci Holding	Turquia	Têxteis	2.902,7
Hyundai Group	Coreia	Construção naval, transporte	2.590,7
Indian Oil	Índia	Petróleo	2.315,5
Schlumberger	Antilhas Holandesas	Equipamento científico e medição	2.160,3
Chinese Petroleum	Taiwan	Petróleo	1.920,1
Zambia Industrial & Mining	Zâmbia	Mineração e refino de metal (cobre)	1.862,3
The Lucky Group	Coreia	Petróleo, eletrônicos, eletrodomésticos	1.744,3
Steel Authority of India	Índia	Refino de metal (aço)	1.447,6
Turkiye Petrolleri	Turquia	Petróleo	1.376,7
Kuwait National Petroleum	Kuwait	Petróleo	1.376,3
Korea Oil	Coreia	Petróleo	1.341,1
Samsung Group	Coreia	Equipamento industrial, eletrônicos, têxteis	1.305,3
Thyssen-Bornemisza	Antilhas Holandesas	Construção naval, equipamentos agrícolas	1.258,7
Codelco-Chile	Chile	Mineração e refino de metal (cobre)	1.231,2
Koç Holding	Turquia	Veículos motores	1.207,6
Philippine National Oil	Filipinas	Petróleo	986,2
Daewoo Industrial South	Coreia	Têxteis	851,8
Siderúrgica Nacional	Brasil	Refinaria de metal (aço)	847,5
Usiminas	Brasil	Refinaria de metal (aço)	826,4
General Motors do Brasil	Brasil	Veículos motores	824,4
CVRD	Brasil	Minério de ferro	824,0
Ford Brasil	Brasil	Veículos motores	758,7
Sanbra	Brasil	Produtos alimentícios	707,3
Indústrias Reunidas F. Matarazzo	Brasil	Química, produtos alimentícios e têxteis	675,3
Grupo Industrial Alfa	México	Refinaria de metal (aço), químicos	603,2
ICC	Coreia	Produtos de metal, borracha, têxteis	580,6
Bharat Heavy Electricals	Índia	Equipamento industrial	525,4
Ssanggyong Cement Industrial	Coreia	Químicos	598,0
Sunkyong	Coreia	Têxteis	467,6

Fonte: Heenan & Keegan, 1979. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Na Tabela 10, notamos que 14 empresas possuíam sede na América Latina, enquanto dez provinham da Ásia. Contudo, os dados das companhias apresentavam problemas quanto ao controle do capital, isto é, General Motors do Brasil e Ford Brasil, de origem estadunidense, foram listadas como brasileiras e algumas empresas estavam sediadas em paraísos fiscais (Antilhas Holandesas). Ou seja, algumas companhias foram destacadas pela sua origem geográfica, mas não pelo controle do capital.

Apenas no setor petrolífero, atuavam 10 empresas, por razões de ordem econômica e geopolítica. Em termos econômicos, os anos 1970 foram marcados por sucessivos choques nos preços do petróleo, atingindo fortemente as economias dependentes da importação do produto. Em termos geopolíticos, as empresas estatais e privadas se expandiram para áreas dotadas de enormes reservas de petróleo, a fim de explorá-lo (dada a elevação dos preços) e de garantir o abastecimento de seus mercados domésticos de maneira mais segura, isto é, sem interrupções promovidas por países considerados hostis.

Entre as empresas petrolíferas, as motivações para a expansão geográfica internacional foram, basicamente, garantir o fornecimento da produção no mercado doméstico e assegurar mercados consumidores externos. No primeiro caso, podemos destacar a Petrobras, cujos IED foram fomentados pelo Estado para que assegurasse o abastecimento da demanda interna. No segundo caso, a PDVSA (Petróleos de Venezuela), que realizou investimentos visando garantir mercados para a exportação de petróleo explorado na Venezuela.

Os investimentos realizados em siderurgia e metalurgia (aço e cobre) e mineração tinham como objetivo acessar mercados consumidores por meio, principalmente, da instalação de escritórios de importação no exterior.⁴ Em têxteis, construção naval, automobilístico, os IED promovidos visavam contornar o aumento dos custos com matérias-primas e mão de obra no mercado local e contrabalancear as barreiras protecionistas erigidas pelos países desenvolvidos. A maior parte do IED gerado por essas duas forças motrizes procedeu da Ásia, onde as empresas promoveram um *upgrade* tecnológico para setores mais complexos, entre eles automóveis e eletroeletrônicos, na busca pelo emparelhamento (*catching up*)⁵ com os países desenvolvidos.

4. A empresa Vale do Rio Doce promoveu investimentos verticalizados, isto é, em setores vinculados à mineração, entre eles siderurgia, com a finalidade de garantir mercado para seus produtos.

5. Para um maior aprofundamento sobre a ideia de *catching up*, recomenda-se a leitura de Abramovitz (1986). Ele demonstra, com base num conjunto de países e por meio de perspectiva histórica, que o atraso tecnológico traz consigo a potencialidade para que os países subdesen-

Nos anos 1970, várias empresas brasileiras realizaram investimentos no exterior, em diversos ramos. Em autopeças, a Eluma estabeleceu *joint ventures* na Argentina, Venezuela e Colômbia, enquanto a Cotia constituiu uma *joint venture* na Nigéria. A Caloi firmou *joint ventures* na Bolívia e na Colômbia, a fim de produzir bicicletas para os respectivos mercados. Em carrocerias de ônibus, a Marcopolo instalou unidades de montagem em Gana e na Venezuela. Em elevadores, a Villares estabeleceu filiais no Chile e na Colômbia. O Pão de Açúcar entrou nos mercados da Espanha e de Angola, no ramo varejista. Em serviços de engenharia, a Tenenge abriu subsidiária no Paraguai. Houve outros avanços, como a exploração de petróleo, por meio da Petrobras, no Iraque e na Argélia, e eletrônicos, com a aquisição da inglesa Garrard pela Gradiente.

Os inúmeros casos de expansão ocorreram, basicamente, em petróleo, supermercados, alimentos, engenharia civil, eletrônica, autopeças, elevadores, móveis, carrocerias de ônibus. Todavia, não é demais destacar que as iniciativas industriais brasileiras no exterior foram muito pequenas, pois a maior parte dos IED concentrou-se em finanças (bancário), em *offshore* (paraísos fiscais) e em petróleo (Tabela 11).

Tabela 11 – IED brasileiro por setor de atividade (US\$ milhões), 1977-1982

Setor	IED	%
Finanças	390	45,2
Petróleo	238	27,6
Indústria	138	16,0
Engenharia	32	3,7
Comércio	30	3,5
Outros	34	3,9
Total	862	100,0

Fonte: Guimarães, 1986. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Os investimentos diretos realizados no setor de petróleo foram levados a cabo pela filial da Petrobras, Braspetro, por causa do aumento dos preços do petróleo e da estratégia do governo brasileiro de assegurar o abastecimento do produto, porque o país não era autossuficiente e o mundo enfrentava os choques de preços do produto. A importância assumida pelo setor financeiro decorreu da

volvidos consigam um crescimento econômico mais rápido que os países desenvolvidos, desde que haja “capacidade social” suficientemente desenvolvida.

ampliação de agências de bancos privados e estatais brasileiros no exterior. Essa expansão estava “relacionada às atividades de captação no mercado financeiro internacional para atender às necessidades do empresariado brasileiro” (Tavares, 2006, p.9) e, em menor medida, ao fluxo de residentes brasileiros no exterior.

Quanto aos principais destinos dos IED brasileiros, predominaram as regiões desenvolvidas. Entre 1977 e 1982, os investimentos dirigidos à América Latina e a países *offshore* apresentaram um crescimento significativo (Tabela 12). A relevância das regiões desenvolvidas precisa ser relativizada, já que os capitais enviados pela Petrobras aos Estados Unidos foram, em seguida, transferidos a outras localidades – Iraque, Argélia, Líbia, Colômbia (Guimarães, 1986).

Tabela 12 – IED brasileiro por regiões de destino (em %), 1965-1982

<i>Regiões receptoras</i>	<i>1965-1976</i>	<i>1977-1982</i>	<i>Total</i>
Países desenvolvidos	82,3	58,8	64,0
América Latina	10,5	22,6	19,9
Paraísos fiscais	6,1	17,2	14,7
Outras	1,1	1,4	1,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Guimarães, 1986. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Os IED brasileiros nos anos 1960 e 1970 podem ser explicados pelas características dos produtos – impossibilidade de intercambiá-los –, “tropicalização” de tecnologias – adequação às condições locais – e disponibilidade de matérias-primas (Wells, 1988; Lópes, 1999). Para Wells (1988, p.14), os investimentos eram caracterizados pela impossibilidade de simplesmente exportar o produto – elevadores, supermercados e exploração de petróleo. Assim, os IED geralmente não eram motivados pelas prioridades de exportação, mas pela oportunidade de explorar habilidades tecnológicas ou gerenciais.

Isso explica os investimentos do Pão de Açúcar em supermercados, Villares em elevadores, Petrobras na exploração de petróleo, Copersucar e Cica na produção de alimentos e Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais (CPRM) na prestação de serviços de prospecção mineral. Inclusive, embora não compareçam nos dados de Wells (1988), empresas como Odebrecht, Mendes Junior, Camargo Corrêa já operavam em países da América Latina, África e Oriente Médio (Villega, 1983; Sposito & Santos, 2012).

As empresas de engenharia e construção adotaram uma estratégia de multinacionalização em função da diminuição na demanda pública interna de grandes

obras públicas, num mercado onde puderam acumular amplos conhecimentos de administração (*management*) de grandes empreendimentos e elaboração de viabilidade e operacionalidade de projetos. A maior parte dos investimentos dessas empresas foi direcionada aos países exportadores de petróleo, que, em função da alta cotação internacional desse recurso, passavam por um surto imobiliário (Iglesias & Veiga, 2002).

A Argentina tornou-se, também, um importante investidor nos anos 1960 e 1970. Muitas empresas argentinas, em distintos setores, se expandiram para outros espaços e somaram quase US\$ 90 milhões em IED acumulados. Entre os negócios internacionalizados, destacaram-se bebidas (vinho, suco), exploração de petróleo, produtos finais, insumos e componentes ativos (farmacêuticos), siderurgia, metalmecânica, editoração, alimentos, utensílios domésticos, etc.

Em bebidas, a Peñaflor instalou unidade produtiva com parceiro local em Porto Rico e escritório comercial nos Estados Unidos, enquanto a estatal Giol entrou na Colômbia e Equador, sendo que, na primeira, estabeleceu *joint venture* com uma empresa local. Em alimentos, a Cabsha fez o mesmo com um produtor local na Costa Rica. No setor petrolífero, a Bidas firmou parceria com firmas locais do Brasil e do Uruguai para conseguir contratos em licitações públicas, e a Pérez Companc seguiu a mesma estratégia em países como Peru, Bolívia e Brasil. Já a estatal YPF ingressou na produção internacional visando exportar matérias-primas, comprar produtos finais e integrar suas atividades verticalmente (Equador, Peru e Bolívia).

Em máquinas e equipamentos, empresas como Bagó e IME S. A. diversificaram seus negócios para além da produção e passaram a oferecer fábricas completas com “chaves na mão” em países cujas economias de escala e características idiossincráticas eram semelhantes às da Argentina. As empresas IME S. A. e Siam di Tella fortaleceram sua posição na produção de autopeças, automóveis e motocicletas na Argentina e países vizinhos. Em utensílios domésticos, a Siam di Tella avançou para Uruguai, Chile e Brasil, enquanto a Yelmo instalou unidades produtivas em Equador e Venezuela.

Os IED realizados por empresas argentinas concentraram-se, basicamente, nas atividades industrial (mais de 50%) e petrolífera (quase 30%) (Tabela 13). A construção apareceu na terceira posição, com 8%, seguida pelos setores agrícola (3,8%) e comercial (3,2%). Quando analisamos o número de projetos, notamos que, apesar da importância percentual, a atividade petrolífera apresentou apenas quatro casos de investimentos externos.

Tabela 13 – Investimentos estrangeiros argentinos aprovados pelo governo, classificados por setores recipientes, entre 1965 e junho de 1981

Setor recipiente	Valor em US\$	%	Número de projetos
Agrícola	3.335.939	3,8	5
Petrolífero	26.030.000	29,9	4
Indústria manufatureira	45.443.843	52,5	61
Construção	6.981.088	8	20
Comercial	3.046.555	3,2	22
Transportes	1.065.541	1,2	6
Serviços	1.228.333	1,4	4
Total	87.131.299	100	122

Fonte: Katz & Kosacoff, 1982, p.16. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Embora com menor taxa percentual, o comércio e a construção apresentaram – respectivamente, 22 e 20 – boa representação quanto ao número de projetos realizados em outros países. A respeito dos IED industriais, predominantes quantitativa e qualitativamente, a maior parte deles teve como destino países do continente americano (97,2%). Só os países latino-americanos receberam 86,3% – o Uruguai foi o principal destino (23,2%), seguido por Chile (16%), México (15,1%), Brasil (14,9%), Paraguai (5,2%), Bolívia (4,8%), Peru (2,9%), Colômbia (2,3%), Equador (1,1%), Venezuela (0,9%), Honduras (0,6%) e Costa Rica (0,3%) (Katz & Kosacoff, 1982).

Quando consideramos os IED em todas as atividades, notamos que 97,6% foram destinados ao continente americano, dos quais 88% à América Latina (Tabela 14). Quase a metade (45,3%) teve como destino países vizinhos, entre eles Brasil (16,4%), Uruguai (13,1%), Chile (9,5%), Bolívia (3,2%) e Paraguai (3,2%). Em número de projetos, os realizados na América Latina e aqueles em países vizinhos são muito expressivos em relação ao total.

Pelo exposto, os IED argentinos dos anos 1960 e 1970 assumiram a forma principalmente de *joint ventures* com firmas locais nos países escolhidos, concentrando-se em países próximos geográfica e culturalmente. Os investimentos podem ser explicados por diversas razões e, conforme a empresa, os motivos para se internacionalizar mudam de acordo com os mercados escolhidos e os negócios envolvidos. Entre os motivos à multinacionalização, podem ser mencionados: a) completar o ciclo de integração vertical (Bunge y Born); b) acessar matérias-primas críticas (Grassi, Dunlit, Estrada e Cabsha); c) capturar mercados antes abastecidos pelas exportações (Wobron, Yelmo, Fabi, etc.); d) usar o país escolhido para acessar outros mercados (Peñaflor, Giol, Yelmo, etc.); e) suprir a matriz com componentes e matérias-primas (YPF, Siam di Tella, etc.); f) aproveitar

os acordos regionais (IME, etc.); g) usar máquinas e equipamentos substituídos ou capacidade ociosa do mercado doméstico (Arcor, Bidas, Pérez Companc); h) reduzir os custos de produção com trabalho ou matérias-primas (Grassi, Estrada, Cabsha); i) garantir a comercialização de insumos e produtos elaborados localmente (Peñaflor, Giol, YPF, Fabi e Bagó); j) bloquear a cópia de tecnologias por concorrentes (Siam di Tella, Kapelusz); h) capturar economias de escala via especialização (YPF, Siam di Tella).

Tabela 14 – Investimentos estrangeiros argentinos aprovados pelo governo, classificados por região e posicionados de acordo com o tamanho, entre 1965 e junho de 1981

<i>Região</i>	<i>Valor em US\$</i>	<i>%</i>	<i>Número de projetos</i>
<i>América Latina</i>	76.718	88,0	104
<i>Países vizinhos</i>	39.484	45,3	75
Brasil	14.256	16,4	18
Uruguai	11.389	13,1	22
Chile	8.297	9,5	14
Bolívia	2.790	3,2	8
Paraguai	2.752	3,2	13
<i>Outros países latino-americanos</i>	37.234	42,7	29
Peru	21.543	24,7	8
México	6.850	7,9	2
Venezuela	3.896	4,5	6
Equador	1.565	1,8	3
Colômbia	1.133	1,3	4
Índias Ocidentais (Caribe)	1.000	1,1	1
Panamá	812	0,9	2
Honduras	300	0,3	2
Costa Rica	135	0,2	1
<i>Estados Unidos</i>	8.351	9,6	8
Espanha	920	1,1	2
Alemanha	480	0,6	2
Itália	350	0,4	2
Bélgica	97	0,1	1
Portugal	70	0,1	1
França	20	–	1
Outros	125	–	1
Total	87.131	100,00	122

Fonte: Katz & Kosacoff, 1982, p.17. Santos, L. B. (Org.), 2010.

No Chile, no começo dos anos 1970, houve um movimento de multinacionalização de empresas, de curta duração e pouca expressão, com algumas famílias buscando oportunidades de negócios fora do país, sobretudo na Argentina. O grupo Luksic realizou investimentos na Argentina, Brasil e Colômbia, enquanto o Boher somente ingressou na Argentina. Os dois grupos levaram a cabo negócios na atividade agropecuária – comércio de grãos (Lópes, 1999, p.284-5). Os investimentos mexicanos datam dos anos 1960 e 1970, com a entrada de algumas companhias na América Central – Guatemala e Costa Rica (Garrido, 2000).

Algumas conjecturas sobre os padrões apresentados por Argentina e Brasil⁶ podem ser feitas, para demonstrar as diferenças e semelhanças quanto aos ramos, espaços escolhidos e formas dos IED. A principal diferença reside na importância setorial, já que a indústria prevalece nos casos da Argentina, enquanto no Brasil predominam, respectivamente, a exploração de petróleo e as finanças. Outra diferença diz respeito ao destino dos IED, com as empresas argentinas avançando expressivamente na América Latina e as brasileiras – ainda que os dados exijam uma relativização – aos países desenvolvidos. A análise detalhada dos dados mostra que os IED industriais brasileiros e argentinos foram direcionados, majoritariamente, aos países da América Latina, sobretudo os vizinhos.

Quanto às semelhanças, cabe chamar a atenção para a importância das *joint ventures* e dos investimentos em instalações industriais novas sobre as demais formas de comprometimento externo, de um lado, e as características dos negócios industriais com tecnologias maduras e intensivas em capital, de outro. A propósito das indústrias, quer na Argentina, quer no Brasil, consolidou-se um modelo de desenvolvimento completamente diferente daquele da agroexportação que prevaleceu até os anos 1930.

Em ambos os países, as indústrias leves (alimentos, têxteis, calçados) predominaram numa primeira fase de industrialização. As mudanças no cenário externo (guerras, protecionismo, etc.) combinaram-se com as características internas (consolidação de importantes grupos, empresas fundadas por imigrantes, entrada do Estado em atividades intensivas em capital) e ensejaram uma segunda fase da industrialização baseada na SI, com o fortalecimento das indústrias metalmeccânica, química, petroquímica, siderúrgica, etc. Após a consolidação no mercado doméstico e domínio tecnológico para as exigências das condições locais, algumas companhias do segundo modelo de industrialização,

6. Como foram raros os casos de expansão internacional de empresas chilenas e mexicanas, optamos por uma análise comparativa de Argentina e Brasil.

sobretudo as argentinas, expandiram-se para países vizinhos marcados pelo mesmo nível de desenvolvimento.

Heenan & Keegan (1979, p.102-3) propuseram uma tipologia de três espaços econômicos nos quais as “multinacionais do Terceiro Mundo” estavam situadas:

- i) *Países em desenvolvimento ricos em recursos*: nesta modalidade estão as empresas petrolíferas situadas nos países que compõem a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) e mineradoras do Chile e Brasil, principalmente. Os investimentos externos são, em sua maior parte, verticalizados em outros negócios correlatos como forma de garantir a exportação de matérias-primas.
- ii) *Países de rápida industrialização e ricos em trabalho*: estão inclusas as empresas dos países asiáticos que, na época, caracterizavam-se por recursos limitados e mercado interno pequeno. Mediante contratos de parceria e intermediação, muitas companhias evoluíram de exportadoras à condição de investidoras.
- iii) *Países de rápida industrialização e ricos em mercado*: mercados grandes e em crescimento, entre eles, Brasil, México, Filipinas e, em menor importância, Argentina, Turquia e Venezuela. Apesar de muitas dessas economias possuírem riquezas naturais, foi a habilidade adquirida em manufatura e comercialização no mercado interno que possibilitou às empresas expandir suas sucursais.

Apesar da diferença entre os três modelos de multinacionais do Terceiro Mundo, todas compartilham um denominador comum: “governantes que são manifestamente pró-negócios e comprometidos em relação ao desenvolvimento e ao crescimento empresarial” (Heenan & Keegan, 1979).⁷ Outros dois fatores ajudaram a ascensão das empresas multinacionais: a) solidariedade terceiro-mundista, marcada pela maior preferência por empresas multinacionais de países periféricos; b) acesso à tecnologia dos países desenvolvidos por empresas do Terceiro Mundo e adaptação aos seus mercados locais e países de mesmo nível de desenvolvimento (idem, 1979, p.104-5).

Os dados da Unctad trazem detalhes apenas dos IED de países desenvolvidos e “em desenvolvimento”, sem nenhuma informação dos ditos países “em

7. O apoio governamental está ligado diretamente aos interesses no abastecimento interno (petróleo) ou às possibilidades abertas à exportação de recursos mediante investimentos externos horizontais e verticais.

transição” do Sul e Leste da Europa. Segundo Andreff (2003, p.98), “as empresas soviéticas e do Leste da Europa decidiram investir no estrangeiro, sobretudo a partir dos anos 1970, após a abertura do Comecom ao exterior. No Ocidente, elas frequentemente foram denominadas ‘multinacionais vermelhas’”. Antes da transição dos anos 1990, a maior parte das empresas multinacionais do Leste da Europa era de propriedade estatal, investia sobretudo em países desenvolvidos e estava concentrada no setor terciário (bancos, finanças e comércio).

As empresas “multinacionais vermelhas”, do Terceiro Mundo e ocidentais dos países desenvolvidos apresentavam algumas diferenciações importantes quanto ao proprietário, à interferência do Estado, ao setor de atividade, à rentabilidade, etc. (Tabela 15).

Tabela 15 – Características comparadas das empresas multinacionais

<i>Características</i>	<i>EM “vermelhas”</i>	<i>EM do Terceiro Mundo dos anos 1970*</i>	<i>EM ocidentais dos países desenvolvidos</i>
Principal proprietário	Estado	Estado e setor privado	Setor privado
Mercado do país de origem	Economia planificada	Pequeno e pobre	Grande e rico
Obstáculos ao IED no país de origem	Importantes	Moderados	Nenhum
Interferência do Estado na estratégia	Forte	Média	Reduzida
Tamanho médio das multinacionais	Pequeno	Pequeno e mediano	Médio e grande
Localização principal das filiais	Países desenvolvidos	PVD** vizinhos	Países desenvolvidos
Número de países receptores	Médio	Pequeno	Grande
Principal setor de atividade	Comércio	Indústria manufatureira	Serviços
Qualidade da produção	Reduzida	Média	Alta
Rentabilidade média	Não rentáveis	Ligeiramente rentáveis	Rentáveis
Ritmo de crescimento	Lento	Sustentável	Rápido

(*) As novas multinacionais de países em transição têm muitas características em comum com as dos países do Terceiro Mundo nos anos 1970.

(**) PVD: Países em vias de desenvolvimento.

Fonte: Andreff, 2003. Santos, L. B. (Org.), 2009.

As EM pequenas e pobres de economias planificadas e capitalistas eram controladas, em grande parte, pelo Estado, que impôs a sua estratégia de expansão. As multinacionais vermelhas e ocidentais das economias desenvolvidas direcionaram seus investimentos principalmente para os países desenvolvidos, enquanto as do Terceiro Mundo focalizaram os países vizinhos com as mesmas condições de desenvolvimento.

Durante os anos 1980, a crise econômica resultante do excessivo endividamento externo e da baixa liquidez mundial impactou o crescimento econômico dos países latino-americanos (Tabela 16) e diminuiu a importância da região como principal fonte de IED dos países subdesenvolvidos. A Ásia, por outro lado, com forte crescimento econômico, alcançou e superou a América Latina como principal fonte de investimento.

Tabela 16 – Taxa de crescimento do PIB nos países asiáticos e latino-americanos (% anual)

	1960-1970	1970-1980	1980-1990
Ásia			
China	5,2	5,8	9,5
Índia	3,4	3,6	5,5
Indonésia	3,9	7,6	5,5
Coreia do Sul	8,6	9,5	9,7
Malásia	6,5	7,8	5,2
Paquistão	6,7	4,7	6,3
Filipinas	5,1	6,3	0,9
Sri Lanka	4,6	4,1	4
Taiwan	–	–	–
Tailândia	8,4	7,2	7,6
<i>Mediana</i>	5,2	6,3	5,3
América Latina			
Argentina	4,2	2,2	–0,4
Bolívia	5,2	4,8	–0,1
Brasil	5,4	8,4	2,7
Chile	4,5	2,8	3,2
Colômbia	5,1	5,9	3,7
Equador	–	8,8	2
México	7,2	5,2	1
Peru	4,9	3	–0,3
Venezuela	6	5	1
<i>Mediana</i>	5,1	5	1

Fonte: Singh, 1995, p.518. Santos, L. B. (Org.), 2008.

Os dados dos anos 1980 indicam que os países subdesenvolvidos ampliaram sua participação nos fluxos mundiais de IED de 1,2% para 6% (Tabela 17). Em números absolutos, a média anual da década esteve em torno de US\$ 6 bilhões – quase 20 vezes mais que os valores apresentados nos anos 1970, cuja média anual foi de US\$ 348 milhões.

Tabela 17 – Investimentos diretos estrangeiros e estoques de investimentos por regiões e principais países investidores, anos 1980, em US\$ milhões

<i>Fluxos de IED</i>	<i>Anos</i>									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Mundo	51.549,8	51.503,3	27.310,0	37.381,5	50.120,1	61.975,0	96.879,0	141.413,1	180.296,5	231.754,8
Países em desenvolvimento	3.152,7	1.571,7	2.507,7	2.008,6	2.374,0	3.911,5	5.127,6	6.701,2	12.023,3	19.743,1
Países desenvolvidos	48.397,1	49.931,6	24.802,2	35.372,9	47.746,1	58.063,4	91.751,4	134.711,8	168.273,1	212.011,7
% países em desenvolvimento em relação ao mundo	6%	3%	9%	5%	5%	6%	5%	5%	7%	9%
% países desenvolvidos em relação ao mundo	94%	97%	91%	95%	95%	94%	95%	95%	93%	91%
<i>Fluxos de IED por regiões subdesenvolvidas</i>										
Total da América Latina e Caribe	898,8	480,4	1.132,3	396,3	168,7	642,1	1.313,3	785,9	852,5	4.448,3
% da América Latina e Caribe em relação aos países em desenvolvimento	29%	31%	45%	20%	7%	16%	26%	12%	7%	23%
Total da América Latina (excluindo o Caribe)	777,6	547,0	1.151,1	425,6	153,2	558,2	1.167,3	734,4	727,4	1.148,2
% da América Latina em relação aos países em desenvolvimento	25%	35%	46%	21%	6%	14%	23%	11%	6%	6%
<i>Principais países investidores da América Latina</i>										
México	3,3	30,9	95,6	-37,2	61,5	222,0	321,5	-32,8	38,3	116,9
Argentina	-110	-107	-30	2	43,6	42,3	11,2	48,1	-22,7	64,4

(continua)

(continuação)

Fluxos de IED	Anos										
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	
Brasil	366,5	207,2	375,7	188,3	42	81,1	143,6	138,3	175,5	523,1	
Chile	43,5	21,3	16,7	2,8	10,5	1,7	2,5	5,5	15,6	6,6	
Colômbia	106	37	29	104,3	23	7	32	26	44	29	
Venezuela	12,5	6,5	4	67	21	11	460	37	68	179	
Total dos principais países investidores da América Latina	422	196	491	327	202	365	971	222	319	919	
% dos principais investidores da América Latina em relação aos países em desenvolvimento	13%	12%	20%	16%	8%	9%	19%	3%	3%	5%	
Total da Ásia	1.145,8	313,8	1.160,4	1.364,5	1.885,2	2.923,8	3.933,4	5.516,9	10.702,2	14.100,3	
% da Ásia em relação aos países em desenvolvimento	36%	20%	46%	68%	79%	75%	77%	82%	89%	71%	
<i>Principais países investidores da Ásia</i>											
China (excluindo Hong Kong, Macau e Taiwan)	0	0	44	93	134	629	450	645	850	780	
Hong Kong	82	31	52	566	1.076	961	1.372	2.318	2.533	2.740	
Taiwan	42	60	32	19	72	79	65	705	4.121	6.951	
Coreia do Sul	26,1	47,5	151,3	129,9	52,1	591	1.226,8	514,9	642,9	597,8	
Malásia	201,1	292,9	260,1	225,8	242,4	209,8	248,9	214,5	198,3	273,1	

(continua)

<i>Fluxos de IED</i>	<i>Anos</i>										
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	
Cingapura	97,6	-14,7	304,2	49,2	92,4	237,7	181,4	206,1	117,7	882,2	
Kuwait	406,9	-150,7	107,7	240,2	94,6	69,8	247,8	775,1	476,7	993,9	
Total dos principais países investidores da Ásia	855,8	266,1	951,3	1.323,1	1.763,5	2.777,3	3.791,9	5.378,6	8.939,6	13.218,0	
% dos principais países investidores da Ásia em relação aos países em desenvolvimento	27%	17%	38%	66%	74%	71%	74%	80%	74%	67%	
<i>Estoque de IED</i>											
Mundo	548.932,5	586.799,5	578.937,5	616.184	646.505,4	750.883	896.109,8	1.110.752	1.261.412	1.477.559	
Países em desenvolvimento	71.729,7	73.128,7	76.746,8	78.489,8	81.083,1	85.528,2	90.957,8	99.930,3	109.711,5	129.587,8	
Países desenvolvidos	477.202,8	513.670,9	502.190,7	537.694,2	565.422,3	665.354,8	805.152	1.010.822	1.151.700	1.347.971	
% países em desenvolvimento em relação ao estoque total	13%	12%	13%	13%	13%	11%	10%	9%	9%	9%	
% países desenvolvidos em relação ao estoque total	87%	88%	87%	87%	87%	89%	90%	91%	91%	91%	
<i>Regiões subdesenvolvidas</i>											
América Latina e Caribe	47.518,1	48.003,0	49.249,6	49.682,9	49.839,2	50.448,7	51.671,3	52.428,3	53.438,3	57.839,9	
América Latina (excluindo o Caribe)	47.396,9	48.069,5	49.268,4	49.712,2	49.823,6	50.364,8	51.525,4	52.376,8	53.313,3	54.539,8	
Ásia	16.569,6	16.847,5	17.888,8	18.946,8	19.727,5	22.914	25.311	30.457,3	40.348,2	53.664,3	

(continua)

(continuação)

Fluxos de IED	Anos									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
% América Latina e Caribe em relação ao total de estoques	9%	8%	9%	8%	8%	7%	6%	5%	4%	4%
% América Latina (excluindo o Caribe) em relação ao estoque total	9%	8%	9%	8%	8%	7%	6%	5%	4%	4%
% Ásia em relação ao estoque total	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%
% América Latina e Caribe em relação aos estoques dos países em desenvolvimento	66%	66%	64%	63%	61%	59%	57%	52%	49%	45%
% América Latina (excluindo o Caribe) em relação aos estoques dos países em desenvolvimento	66%	66%	64%	63%	61%	59%	57%	52%	49%	42%
% Ásia em relação aos estoques dos países em desenvolvimento	23%	23%	23%	24%	24%	27%	28%	30%	37%	41%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Nos anos 1980, a participação percentual média da América Latina nos fluxos de IED provenientes dos países subdesenvolvidos reduziu-se à metade, de 40% para 19,3%. Em números absolutos, os valores são muito superiores aos dos anos 1970 (média anual de US\$ 740 milhões), porém em menor ritmo de crescimento que a Ásia (US\$ 4,3 bilhões), região que elevou sua participação percentual média de 20% para 64,5%. Contudo, quanto aos estoques de IED, a América Latina ainda manteve a liderança, por causa do acúmulo de investimentos e da importância dos anos 1970. Percentualmente, a região foi responsável, em média, por 58% do estoque de IED dos países subdesenvolvidos e 6,8% do estoque mundial, enquanto a Ásia apresentou taxas médias de 28% e 3%, respectivamente.

Os principais investidores da América Latina eram, respectivamente, Brasil, México e Colômbia. Em menor importância, apareceram Chile, Venezuela e Argentina. Na Ásia, os principais países foram, respectivamente, Hong Kong, Taiwan, Coreia do Sul, Malásia e Cingapura. O detalhamento dos dados e a análise dos principais investidores de cada região ajudam a compreender o grau de concentração dos IED, bem como a importância de cada país no seu entorno regional.

Indubitavelmente, o rápido avanço dos países asiáticos, entre eles Hong Kong, Cingapura, Coreia e Taiwan, resultou das estratégias de industrialização promovidas pelo Estado – as exportações e os IED desempenharam uma função-chave – e do crescimento econômico acelerado. Conforme salientamos alhures (Santos, 2008a), na Ásia, o Estado não renunciou ao seu papel no processo de acumulação de capital, tampouco deixou as EM controlarem setores importantes. Os subsídios, a proteção tarifária, entre outros mecanismos, não foram perpétuos, sendo exigidos retornos em exportação e avanços tecnológicos das empresas.

Entre os fatores que motivaram o avanço dos investimentos no exterior de empresas originárias da Ásia, destacam-se: i) a apreciação das moedas locais em relação ao dólar; ii) a alta dos custos da mão de obra e das matérias-primas; iii) a escassez dos recursos naturais; iv) as exigências de maior proximidade dos clientes nos principais mercados; v) o acesso às novas tecnologias e marcas nos principais mercados desenvolvidos (Europa, sobretudo); vi) o contorno às barreiras comerciais e cotas de importação erigidas pelos países desenvolvidos.

Na América Latina, especificamente no Brasil (Tabela 18), os investimentos promovidos durante os anos 1980 foram variados, envolvendo diversas empresas e distintos ramos econômicos.

Na Tabela 18, existem empresas com experiência na exportação que procuraram estabelecer subsidiárias em seus mercados externos (Labra, Nansen, Em-

braer, Bardella), companhias sem nenhuma experiência na exportação para os mercados onde estabeleceram suas subsidiárias (Globo, Eluma), empresas que promoveram uma integração vertical (Vale do Rio Doce, Copersucar, Cacique, Securit) com a finalidade de garantir a exportação de seus principais produtos, companhias que buscaram contornar a desaceleração do mercado doméstico (setores de bens de capital e de construção civil) e, finalmente, empresas cujas estratégias seguiram as prioridades governamentais (Petrobras) (Wells, 1988).

Empresas como Petrobras, Caloi, Villares, Vale do Rio Doce, CPRM e Odebrecht investiam no exterior desde os anos 1970, demonstrando que a escolha pelo cenário internacional não foi casual, mas estratégica, por isso a sua continuidade. Ao mesmo tempo, a maior parte das empresas realizou IED pela primeira vez, em alimentos e bebidas (Cacique, Brahma), aviação (Embraer), têxteis e calçados (Hering, Grendene), etc.

Por conta da crise econômica dos anos 1980, as empresas brasileiras de atuação em bens de capital (Bardella, Villares, Metal Leve) e engenharia e construção (Andrade Gutierrez, Mendes Junior, Odebrecht, Camargo Corrêa), com capacidade ociosa acima das possibilidades engendradas pelo mercado interno, optaram pelo maior envolvimento internacional. A natureza defensiva das construtoras pode ser explicada pelo *know-how* adquirido durante o período de rápido crescimento econômico, entre os anos 1940 e 1970, e pelas enormes economias de escala adquiridas pelas empresas, graças, obviamente, às grandes obras de engenharia levadas a cabo pelo Estado (Itaipu, por exemplo).

Quatro aspectos precisam ser mencionados sobre as multinacionais brasileiras. Primeiro, os investimentos no exterior ocorreram, particularmente, em países vizinhos de igual ou menor nível de desenvolvimento. Segundo, a maior parte dos IED envolveu parcerias (*joint ventures*), com 68%. Terceiro, as estratégias de abertura de subsidiárias e de *joint ventures* indicaram a baixa tendência de centralização do capital. Quarto, apesar do movimento de empresas industriais para o exterior, o setor financeiro (37%) e a Petrobras (30%) dominaram os IED, com as manufaturas compreendendo 10% do total.

Um número considerável de empresas argentinas promoveu IED nos anos 1980, desde a produção de guloseimas até a elaboração de produtos farmacêuticos (Tabela 19).

Tabela 18 – Cronologia dos investimentos de empresas brasileiras nos anos 1980

Ano	Companhia	País	Início da atividade
1980	Caloi Villares	Guiana México	Acordos de direitos autorais para bicicletas Subsidiária de elevadores
1982	Caraíba Petrobras	Chile Iêmen	Abortou a <i>joint venture</i> para mina de carvão Começo da exploração de petróleo
1983	Embraer Petrobras	Egito China Índia	Contrato para construir aviões Tucano Começo da exploração de petróleo
1984	Petrobras CPRM CVRD Paranapanema	Noruega Angola Estados Unidos Guiana	Formou <i>joint venture</i> em serviços de petróleo Contrato de prospecção de ouro Comprou 25% de uma usina de aço em Montana, Califórnia Prospecção de ouro (<i>joint venture</i>)
1985	Bardella Cacique Embraer Globo Inbrac Labra Nansen Petrobras	Estados Unidos China Reino Unido Itália Equador Portugal Colômbia Angola	Comprou 50% da Schler, produtora de bens de capital Formou <i>joint venture</i> em café instantâneo Contrato para construção de Tucanos Comprou a estação de TV Telemontecarlo Cabo (<i>joint venture</i>) Compra de fábrica de lápis por US\$ 130 milhões Formou <i>joint venture</i> em medidor de eletricidade Contrato de serviços de petróleo
1986	Grendene Hering Vacchi Brahma	Argentina Colômbia México Argentina Reino Unido Argentina	Formou <i>joint venture</i> com parceiro argentino para produzir sapatos de plástico Acordo de licença para roupa de tricô de algodão Comprou um curtume britânico <i>Joint venture</i> em malte
1987	Petrobras	Estados Unidos	Exploração de petróleo em parceria com Texaco para trabalhar no Golfo do México
1988	Hering Incasa Metal Leve Odebrecht	Portugal Chile Estados Unidos Portugal	Fábrica de tecidos planos Iodos planos (<i>joint venture</i>) Abertura de um centro de P&D em Ann Arbor Comprou firma de construção

Fonte: Wells, 1988, p.21. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Tabela 19 – Principais firmas industriais argentinas com IED nos anos 1980

<i>Empresa matriz</i>	<i>Subsidiária</i>	<i>País</i>	<i>Ano</i>	<i>Atividade</i>
Alpargatas	Anstalt Balzer	Suíça	1983	Finanças
	Exportex Anstalt	Suíça	1985	Distribuição
F. V.	Docol FV	Brasil	1984	Materiais de construção
	FV of America	Estados Unidos	1988	Comercialização
Celulose	Fabipar	Paraguai	1982	Papel
	Celexport	Estados Unidos	1989	Comercialização
Chemotecnica Sintyal	Laboratório Krinos	Venezuela	1982	Laboratório farmacêutico
	Sintyal Peru	Peru	1982	Laboratório farmacêutico
	Sintyal Chile	Chile	1982	Laboratório farmacêutico
	Sintyal Uruguai	Uruguai	1982	Laboratório farmacêutico
	Chepar	Paraguai	1982	Laboratório farmacêutico
	Chemobras	Brasil	1982	Laboratório farmacêutico
	Difucap	Brasil	1982	Laboratório farmacêutico
	Chemo-Ibérica	Espanha	1982	Comercialização
	Parke Davis Espanha	Espanha	1985	Laboratório farmacêutico
Bagó	Hondulab	Honduras	1981	Medicamentos
Promecor	Promecor Brasil	Brasil	1980	Máquinas e ferramentas
Peñaflor	Bearco	Porto Rico	1981	Vinhos e sucos
Impsa	Impsa do Brasil	Brasil	1986	Engenharia industrial
	Limpieza Metropolitana	Colômbia	1986	Coleta de resíduos
Dahcel S. A.	Ultronic	Brasil	1987	Instrumentos de medição
Perez Companc	Perez Companc Suc	Bolívia	1989	Serviços petrolíferos
Bridas	Bridas Bpsa	Peru	1980	Serviços petrolíferos
Astra	Gemelos S. A.	Panamá	1987	Financeiro

Fonte: Bisang, Fuchs & Kosacoff, 1992. Santos, L. B. (Org.), 2010.

A Tabela 19 demonstra a prevalência da expansão das empresas, em número de casos, em laboratórios farmacêuticos. Os investimentos produtivos concentraram-se nos países latino-americanos, enquanto os direcionados aos países desenvolvidos assumiram a forma de escritórios de importação para comercialização de produtos exportados de suas bases domésticas. Poucos foram os casos de aquisição (Parke Davis Espanha) e predominaram as *joint ventures* e os investimentos em novas unidades fabris.

Segundo Bisang, Fuchs & Kosacoff (1982, p.35-7), distintas causas, não excludentes entre si, explicam os avanços das empresas argentinas, sendo a saturação do mercado local um ponto em comum para todas elas. Salientam, ainda, as vantagens tecnológicas em relação aos concorrentes locais nos mercados esco-

lhidos, as vantagens decorrentes da organização (importância da organização diante do empresário, conglomerado e estratégia de longo prazo e projeção internacional) e os aparatos regulatórios do Estado (apoio local à consolidação das firmas e restrições de outros governos às importações).

Com um número maior de casos, mas volume de IED limitados, os grupos chilenos promoveram IED, com o ingresso de novos atores e a continuidade de outros (Luksic e Bhoer). Se, nos anos 1970, Brasil e Colômbia faziam parte desse avanço, nos anos 1980, a Argentina tornou-se o lócus de expansão: Luksic comprou a Compañía Industrial Cervecera, Bhoer adquiriu uma fábrica de suco concentrado de frutas, Bofill absorveu a Bonafide e os Supermercados Jumbo abriram algumas lojas. Contudo, a crise econômica no início dos anos 1980, a complexa situação macroeconômica da Argentina e as dificuldades de acesso a financiamento limitaram o comprometimento de recursos e agiram negativamente – Boher, por exemplo, vendeu a fábrica que havia comprado (Lópes, 1999, p.285).

No caso do México, a escala de atuação das empresas e grupos foi ampliada para além da América Central, com a entrada de novos grupos econômicos – Imsa (Grupo Alfa), Bimbo e Cemex. Os Estados Unidos tornaram-se o lócus de expansão internacional dos grupos mexicanos, que buscaram atender a demanda (principalmente de alimentos) de uma “comunidade” de hispanos e o enorme mercado para bens intermediários (cimento, aço, etc.). Imsa, por exemplo, adquiriu participação acionária minoritária na Metl-Span Corp., líder em painéis de aço com isolamento para câmeras de refrigeração (Garrido, 2000).

Algumas considerações são importantes quanto à expansão e às vantagens das empresas da América Latina e Ásia, onde vários países conheceram um tardio processo de industrialização. As multinacionais latino-americanas visaram ao mercado regional, onde se utilizaram dos conhecimentos adquiridos (*learning by doing*) no mercado interno, enquanto as asiáticas investiram no entorno regional – para acessar mão de obra e matérias-primas baratas e contornar as barreiras erigidas pelos países desenvolvidos – e nos países desenvolvidos, onde a estratégia baseou-se, principalmente, no acesso à tecnologia (criação de centros de P&D) e na aquisição de ativos importantes (marcas comerciais, *know how*).⁸

As multinacionais latino-americanas e asiáticas lançaram mãos de duas formas de investimento principais no exterior: instalação de novas plantas (*greenfield projects*) e empreendimentos conjuntos (*joint ventures*) com sócios locais. Logicamente, isso não significou a inexistência de aquisições e fusões, fenômeno que,

8. Sobre a estratégia das empresas asiáticas, ver Hikino & Amsden, 1995; Mathews, 2006 e Kim, 2005.

apesar de ocorrer, assumiu maior intensidade e prevalência a partir de meados dos anos 1990, quando da abertura econômica, da privatização de empresas públicas e do fortalecimento dos mercados de capitais nos países periféricos.

Apesar do avanço notável das multilatinas, no final dos anos 1980, muitas delas – sobretudo em autopeças, aço, metalmeccânica, têxtil, etc. – foram absorvidas por companhias dos países desenvolvidos ou não conseguiram aportar novos capitais aos seus negócios estrangeiros por dificuldades econômicas encontradas no mercado interno (principalmente as mexicanas e chilenas). Em contrapartida, na Ásia, muitas empresas assumiram uma posição de protagonistas em seus ramos, competindo em condições de igualdade com as maiores *players* mundiais, conforme demonstrado pelas empresas coreanas Samsung, Lucky Goldstar (LG) e Hyundai (Kim, 2005).

Se contrapusermos os investimentos recebidos e realizados, verificaremos que os países subdesenvolvidos, apesar de contarem com a expansão internacional de suas empresas, são deficitários e dependentes da forte entrada de capitais produtivos (Tabela 20).

Tabela 20 – Investimentos externos recebidos e realizados, nas décadas de 1970 e 1980, entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas em US\$ milhões

Países	IED recebidos		IED realizados	
	1970	1980	1970	1980
Mundo	239.692,2	927.046,9	282.758,4	930.182,93
Países subdesenvolvidos	59.215,16	205.991,6	3.478,69	59.121,50
% países subdesenvolvidos	25%	22%	1,2%	6,3%
Países desenvolvidos	180.477	720.974,4	279.279,7	871.061,43
% países desenvolvidos	75%	78%	98,8%	93,7%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2009.

Nos anos 1970, cerca de um quarto dos fluxos mundiais de IED foram direcionados aos países subdesenvolvidos. Na década seguinte, em função da crise econômica por que passou a América Latina, o percentual dos fluxos apresentou uma pequena diminuição. A queda do percentual não foi maior porque a Ásia teve um forte crescimento econômico e atraiu IED das EM. Em valores absolutos, os fluxos de IED triplicaram entre os anos 1970 e 1980, sendo que os destinados aos países subdesenvolvidos foram multiplicados por cinco, ao passo que os enviados aos países desenvolvidos cresceram em torno de quatro vezes.

Outra observação importante é que, quando contrapomos os IED realizados e recebidos, notamos que os países subdesenvolvidos ampliaram sua participação nos fluxos mundiais quase 20 vezes, enquanto os países desenvolvidos aumentaram apenas três vezes. Isso repercutiu, logicamente, nas taxas percentuais, com a redução do percentual dos países desenvolvidos (98,8% para 93,7%) e o aumento do percentual dos países subdesenvolvidos (1,2% para 6,3%). Se, por um lado, mesmo com a diminuição, os países desenvolvidos continuaram líderes nos fluxos mundiais de IED, por outro lado, passou a tomar forma um movimento de fortalecimento dos países subdesenvolvidos, que ampliaram sua importância de forma relevante.

Em ambas as situações, quer na realização quer na recepção de IED, os fluxos concentraram-se em poucos países, principalmente no caso dos subdesenvolvidos, com predominância do Brasil, Argentina, México, Colômbia, Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura. Portanto, ainda que com avanços notáveis, a diminuição da importância dos países desenvolvidos foi acompanhada por um aumento de importância de apenas alguns países subdesenvolvidos, isto é, o processo de concentração e centralização de capital em escala mundial concentrou-se espacialmente e conformou um desenvolvimento desigual dos fluxos de capitais produtivos.

Para arrematar, durante os anos 1970 e 1980, podemos afirmar que ocorreram os primeiros ciclos de IED de países subdesenvolvidos, apesar das experiências pioneiras de empresas argentinas, no final do século XIX. Esse processo foi encabeçado, desde o princípio, pela América Latina e Ásia e esteve restrito a poucos países. Cada região e país apresentou motivações particulares para a expansão no exterior, prevalecendo o acesso a recursos naturais, a garantia de mercados para as exportações e o contorno às cotas e às barreiras impostas pelos países desenvolvidos, nos anos 1970, e o contorno à queda da demanda no mercado doméstico, a garantia de mercado consumidor no exterior, o “acompanhamento” dos clientes (autopeças, compressores, eletroeletrônicos) e o acesso à tecnologia e marcas, durante os anos 1980.

Fluxos mundiais de IED nos anos 1990: um novo ciclo de IED latino-americano?

Durante os anos 1990, a globalização financeira acelerou a expansão dos grupos econômicos que entraram tardiamente no cenário internacional, sobretudo com os inúmeros instrumentos financeiros colocados à disposição para a realização das operações de aquisição e fusão (Chesnais, 1996). Muitas empresas

apresentaram uma rápida expansão depois que se organizaram como *holdings*, com atuação em diversos ramos, mas predomínio da lógica financeira (*return on equity*).

A expansão dos mercados de capitais e a adoção de medidas neoliberais – abertura econômica, desregulação e descompartimentação bancária, privatização, etc. – por muitos países subdesenvolvidos foram os principais motores da ascensão dos fluxos de IED sob a forma de fusões e aquisições (centralização de capital). Mais de 54% de todos os IED mundiais nos anos 1990 assumiram a roupagem de aquisição e fusão de empresas (Gráfico 1).

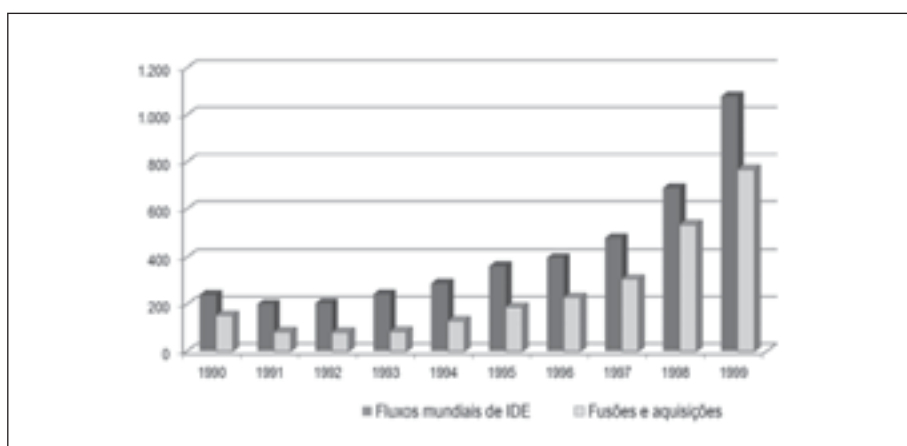


Gráfico 1 – Comparação dos fluxos mundiais de IED e aquisições e fusões, nos anos 1990, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

A internacionalização produtiva pode ocorrer sob diversas maneiras, de acordo com cada momento histórico. Cada período, no seu conjunto, é marcado pela prevalência de uma faceta da internacionalização que não elimina as outras (Michalet, 2003). Essas facetas estão ligadas diretamente às relações que as empresas estabelecem em outros países, por exemplo, o comércio de bens e de serviços, os IED, as associações empresariais (*joint ventures*) e os fluxos de capitais do sistema financeiro.

Os anos 1990 foram marcados, indubitavelmente, por uma estratégia empresarial de concentração e centralização de capital em escala mundial, sob a forma de fusões e aquisições. As principais vantagens da aquisição e da fusão sobre as demais estratégias de investimentos são o ganho de musculatura mais rápido, a aquisição de uma marca conhecida e estabelecida (com *market share*),

os canais de distribuição, a operação com lucratividade em menor tempo, o aproveitamento da sinergia dos ativos visando ao aumento do lucro e à redução dos custos operacionais, etc. As políticas de abertura econômica, de desregulação do comércio e finanças e de privatização desempenharam um papel de atração dos fluxos de capitais nas escalas regional e mundial.

Com isso, os países subdesenvolvidos ampliaram sua participação na recepção de investimentos de 22% nos anos 1980 para 31% nos anos 1990, e os estoques acumulados chegaram a $\frac{1}{3}$ do mundo (Tabela 21). A Ásia foi o principal destino dos fluxos e respondeu pela maior parte dos estoques entre os países subdesenvolvidos, seguida por América Latina, África e Sul e Leste da Europa.

Tabela 21 – Fluxos e estoques de IED recebidos pelos países e regiões, nos anos 1990, em US\$ milhões e percentagem

	<i>Investimentos recebidos nos anos 1990</i>	
	<i>Fluxos</i>	<i>Estoques</i>
Mundo	4.010.081	4.921.699
Países subdesenvolvidos	1.224.894	1.625.845
% países subdesenvolvidos	31%	33%
Países desenvolvidos	2.785.188	3.295.855
% países desenvolvidos	69%	67%
<i>Regiões subdesenvolvidas</i>		
África	66.003,63	154.296,7
% África em relação ao mundo	2%	3%
% África em relação aos países subdesenvolvidos	5%	9%
América Latina	419.658,4	429.471,5
% América Latina em relação ao mundo	10%	9%
% América Latina em relação aos países subdesenvolvidos	34%	26%
Ásia	691.044,2	994.786,8
% Ásia em relação ao mundo	17%	20%
% Ásia em relação aos países subdesenvolvidos	56%	61%
Sul e Leste da Europa	44.019,04	42.902,52
% Sul e Leste da Europa em relação ao mundo	1%	1%
% Sul e Leste da Europa em relação aos países subdesenvolvidos	4%	3%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Esse fluxo de capitais produtivos direcionado à Ásia e à América Latina, principalmente, assumiu os contornos de um processo de acumulação de capital por *espoliação*⁹ (Harvey, 2005a), pela privatização de ativos públicos (energia, saneamento básico, telefonia, siderurgia, etc.) por uma bagatela e pela geração de ondas de desvalorizações de ações, dos aparelhos produtivos e dos países para que o capital sobreacumulado nos países desenvolvidos pudesse manter o movimento de acumulação. Segundo Brandão (2007, p.78), “o processo de integração promove [...] uma destruição criadora (*até mesmo no sentido de desconectar, desintegrar e desvalorizar capitais e seus espaços*), porém com sentido claro, impondo uma coerência às formas e frações mais avançadas de capital” (grifo nosso).

Os países desenvolvidos foram responsáveis por 92,2% de todos os valores envolvidos na centralização de capital, enquanto os países subdesenvolvidos responderam por apenas 7,8% (Gráfico 2).

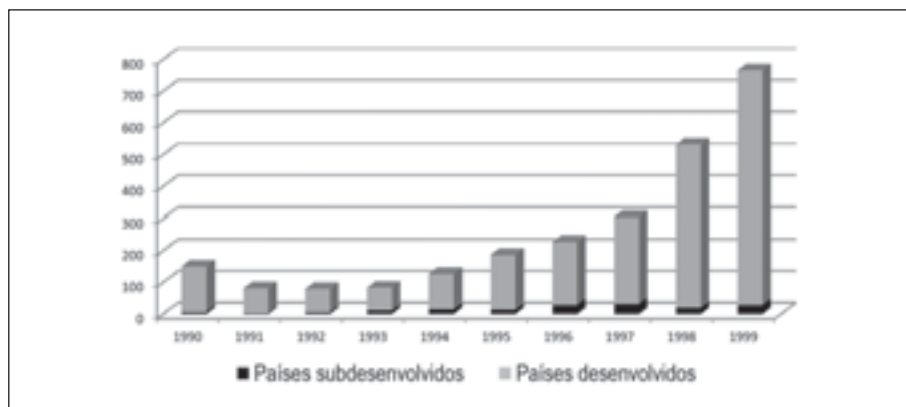


Gráfico 2 – Comparação das fusões e aquisições dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos, nos anos 1990, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Por um lado, isso pode ser explicado pelo aparecimento, nos países desenvolvidos, de algumas formas de centralização do capital monetário antes que nos países subdesenvolvidos – sobretudo fundos de pensão, fundos mútuos (aplicação e gestão de carteiras de títulos) e companhias de seguros (seguros de vida, aposentadoria complementar) – e, por outro lado, pela expansão dos mercados

9. Marx (2004) foi o primeiro a usar esse termo ao se referir à separação entre o produtor e os meios de produção, à transferência das comunas aos latifundiários, à pilhagem dos domínios do Estado, etc.

financeiros (abertura de capitais e emissão de bônus em bolsa de valores, principalmente) em países subdesenvolvidos apenas em meados dos anos 1990.

Quando detalhamos por regiões, nos anos 1990, os IED dos países subdesenvolvidos que assumiram a forma de fusões e aquisições (Gráfico 3), notamos que a Ásia tornou-se protagonista, com US\$ 94 bilhões, seguida por América Latina (US\$ 52 bilhões), África (US\$ 23 bilhões), Sul e Leste da Europa (US\$ 19 bilhões) e, finalmente, Oceania (US\$ 62 milhões).

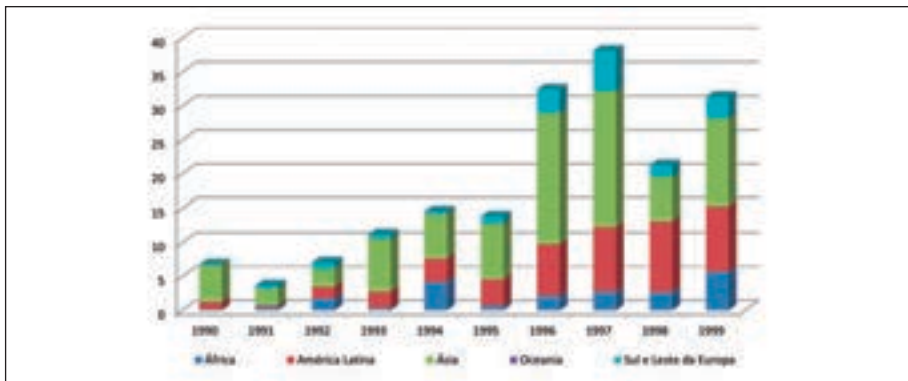


Gráfico 3 – Comparação das fusões e aquisições por regiões subdesenvolvidas, nos anos 1990, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

A importância da Ásia está diretamente ligada ao apoio do Estado (créditos, agência de promoção à internacionalização, participação acionária, etc.) e à estratégia audaciosa das empresas visando adquirir ativos importantes no exterior (especialmente marcas e tecnologias) (Hikino & Amsden, 1995). Kim (2005) mostra que grupos como Samsung, LG e Hyundai realizaram parcerias e aquisições de ativos e marcas de empresas com dificuldades financeiras nos países desenvolvidos, sobretudo nos Estados Unidos. Essa estratégia tem sido, nos últimos anos, utilizada pelas companhias chinesas (Santos, 2008a).

Se compararmos os anos 1970 e 1980 com os anos 1990, perceberemos que as duas primeiras décadas foram caracterizadas, apenas, por dois ciclos de IED de empresas da periferia capitalista. Os anos 1990 apresentaram porcentagens de crescimento dos fluxos sem precedentes históricos, com os países subdesenvolvidos atingindo taxa média de 12% (Tabela 22). Em números absolutos, foram realizados investimentos além das fronteiras da ordem de US\$ 460 bilhões, ou seja, uma média de US\$ 46 bilhões por ano e cerca de quase oito vezes os valores apresentados nos anos 1980.

Tabela 22 – Fluxos de investimentos realizados por países e regiões, nos anos 1990, em US\$ milhões

Fluxos de IED	Anos									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mundo	239.091,5	200.464,4	204.054,3	241.964,1	287.887,2	361.679,3	398.324,2	476.124,6	688.504,9	1.078.189
Países em desenvolvimento	11.908,6	13.485,6	23.238,2	39.341,7	47.533,1	55.007,1	64.021,4	73.723,6	50.584,0	68.579,1
Países em transição	0	0	1.566	1.044,4	320,2	624,2	947,8	3.423,5	1.398,3	2.290,6
Países desenvolvidos	227.182,9	186.978,8	179.250,1	201.578,1	240.033,9	306.048,1	333.354,9	398.977,5	636.522,6	1.007.320
Países subdesenvolvidos (desenvolvimento e transição)	11.908,6	13.485,6	24.804,2	40.386,1	47.853,3	55.631,3	64.969,2	77.147,1	51.982,4	70.869,7
% dos países subdesenvolvidos em relação ao mundo	5%	7%	12%	17%	17%	15%	16%	16%	8%	7%
% países em desenvolvimento em relação ao mundo	5%	7%	11%	16%	17%	15%	16%	15%	7%	6%
% países em transição em relação ao mundo	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
% países desenvolvidos em relação ao mundo	95%	93%	88%	83%	83%	85%	84%	84%	92%	93%
<i>Regiões subdesenvolvidas</i>										
África	650	1.335,3	2.382,2	621,4	1.917,8	2.938,1	1.779,3	3.566,1	1.662,3	2.667,8
% da África em relação ao mundo	0%	1%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%
% África em relação aos países subdesenvolvidos	5%	10%	10%	2%	4%	5%	3%	5%	3%	4%
América Latina	299,7	4.075,5	3.549,9	7.612,2	6.148,6	7.459,2	8.378,4	18.703,3	18.194,7	24.358

(continua)

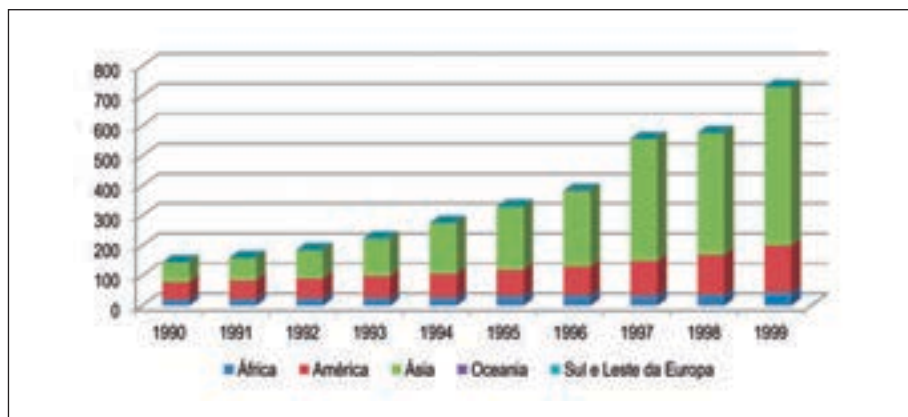
(continuação)

Fluxos de IED	Anos									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% América Latina em relação ao mundo	0%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	4%	3%	2%
% América Latina em relação aos países subdesenvolvidos	3%	30%	14%	19%	13%	13%	13%	24%	35%	34%
Ásia	10.948	8.046	17.119,2	31.102,9	39.468,3	44.614,7	53.800,3	51.377,4	30.838,7	41.593,1
% da Ásia em relação ao mundo	5%	4%	8%	13%	14%	12%	14%	11%	4%	4%
% Ásia em relação aos países subdesenvolvidos	92%	60%	69%	77%	82%	80%	83%	67%	59%	59%
Sul e Leste da Europa	0	0	0	0	0	0,3	3,9	1,7	32,3	12,5
% Sul e Leste da Europa em relação ao mundo	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
% Sul e Leste da Europa em relação aos países subdesenvolvidos	0%	0%	6%	3%	1%	1%	1%	4%	3%	3%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2009.

A distribuição regional dos IED provenientes dos países subdesenvolvidos merece alguns comentários. A Ásia ampliou ainda mais a sua importância (73%) em relação à década anterior, enquanto a América Latina continuou a representar 20% dos fluxos. Indubitavelmente, África e Sul e Leste da Europa com, respectivamente, 5% e 2% dos fluxos assumiram certa relevância, apesar de já apresentarem IED em décadas anteriores. Quanto aos estoques, diferentemente dos anos 1980 – quando a América Latina predominou por causa do acúmulo de investimentos prévios –, os anos 1990 foram caracterizados pelo avanço asiático (Gráfico 4). A Ásia foi responsável por 66% de todos os investimentos produtivos realizados na década, a América Latina, 26%, a África, 8%, Sul e Leste da Europa, 0%, e Oceania, 0%.

Gráfico 4 – Estoques de IED nos anos 1990, por regiões subdesenvolvidas, em US\$ bilhões



Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Nos três primeiros anos da década de 1990, Ásia e América Latina apresentaram estoques muito próximos em valores. Desde meados da década, porém, passou a ocorrer um distanciamento significativo. A África apresentou um crescimento tímido e o Sul e Leste da Europa, cujos dados disponibilizados pela Unctad datam a partir de 1995, nem aparece no Gráfico 4 com suas taxas inferiores a 1%. Os principais investidores da Ásia foram Cingapura, Taiwan, Hong Kong, Coreia e China. Tanto para Taiwan como para a Coreia, a multinacionalização foi “um mecanismo para aumentar a eficiência e manter a competitividade em setores de uso intensivo de mão de obra, ao transferir suas operações a países de baixos salários e obter acesso a novos mercados” (Cepal, 2006).

Na América Latina, durante os anos 1990, entre os principais países investidores, merecem destaque Argentina (US\$ 13,8 bilhões), Chile (US\$ 9,3 bilhões), Brasil (US\$ 9,2 bilhões), México (US\$ 6,1 bilhões), Venezuela (US\$ 5 bilhões) e Colômbia (US\$ 2,7 bilhões), respectivamente (Gráfico 5).

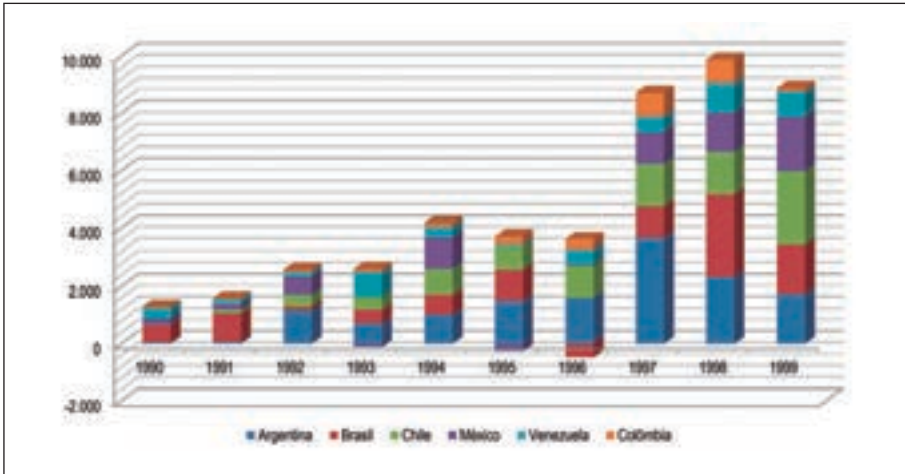


Gráfico 5 – Principais países investidores da América Latina nos anos 1990, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Pelo tamanho da economia e importância regional, o Brasil demonstrou um fraco desempenho em relação aos demais países da região quando se considera a relação dos investimentos sobre o PIB. Argentina e Chile, economias bem menores que a brasileira, tornaram-se bastante internacionalizadas quanto aos fluxos de IED e assumiram a condição de importantes *players* latino-americanas. Em termos percentuais, a Argentina foi responsável por 14% dos fluxos regionais, Chile 9%, Brasil 9%, México 6%, Venezuela 5% e, finalmente, Colômbia 3%. Essa maior representatividade dos IED latino-americanos, embora ainda em menor proporção que os asiáticos, foi considerada como uma terceira onda de investimentos de empresas “transnacionais latinas” (Chudnovsky & López, 2000).

Para Chudnovsky & López (2000), a terceira onda de investimentos de firmas latino-americanas “não é significativa apenas em volume, mas é também diferente em sua natureza, tanto da primeira como da segunda onda de IED dos países em desenvolvimento” (idem, p.34). Com relação à terceira onda,

[...] suas características específicas surgem, de um lado, da história, da estrutura, do tamanho, do regime de política econômica e do nível de desenvolvimento distintos de cada uma das respectivas economias e, de outro lado, dos diferentes cenários regional e internacional nos quais cada uma das três ondas de IED ocorreram. (ibidem, p.34)

Quanto aos estoques latino-americanos, Brasil e Argentina foram os principais, seguidos por, respectivamente, Chile, Venezuela, México e Colômbia (Gráfico 6).

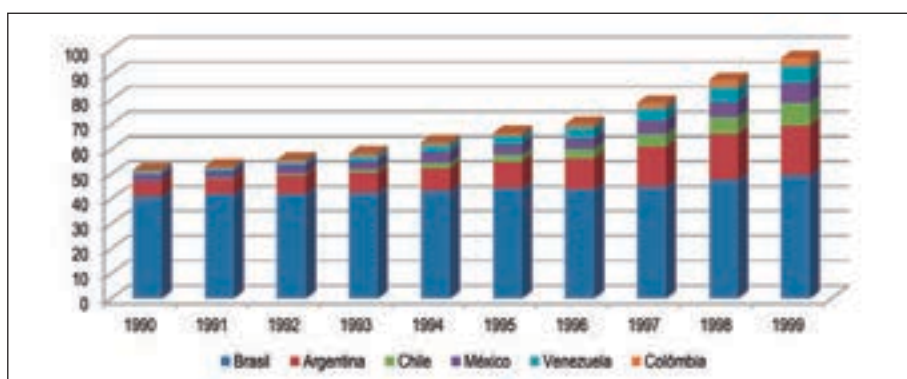


Gráfico 6 – Países latino-americanos com os maiores estoques de IED nos anos 1990, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Só o Brasil respondeu, ao final da década, por 32% dos estoques da região, com US\$ 49,6 bilhões. A Argentina apresentou 13% (US\$ 20,1 bilhões), o Chile 6% (US\$ 9 bilhões), o México 5% (US\$ 8 bilhões), a Venezuela 5% (US\$ 7,1 bilhões) e a Colômbia 2% (US\$ 2,7 bilhões). Apesar de liderar, o Brasil apresentou uma redução de sua importância de 71% para 32% dos estoques, enquanto os demais países – com exceção do México, cujo percentual não se alterou – ampliaram suas participações relativas, com a Argentina avançando de 10% para 13%, o Chile de 0% para 6%, a Venezuela de 2% para 5% e a Colômbia de 1% para 2%.

O Chile foi o país que mais cresceu em estoques em função do incremento dos fluxos de IED realizados, que se elevaram de US\$ 7,5 milhões, em 1990, para US\$ 9,2 bilhões, em 1999. Os estoques do país saltaram de US\$ 154 milhões para US\$ 9 bilhões durante os anos 1990. Em seguida, aparece a Venezuela, com aumento de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 7,1 bilhões. A Colômbia ampliou

de US\$ 402 milhões para US\$ 2,7 bilhões, a Argentina, de US\$ 6 bilhões para US\$ 20 bilhões, o México, de US\$ 2,7 bilhões para US\$ 7,9 bilhões, e, finalmente, o Brasil cuja ampliação foi de US\$ 41 bilhões para apenas US\$ 49,6 bilhões.

Contudo, o decréscimo da participação brasileira foi insuficiente para diminuir a assimetria entre os países quanto aos estoques e fluxos de capitais produtivos carreados ao exterior. Se desconsiderarmos os países do Caribe da comparação, perceberemos que o Brasil apresentou uma participação de 32% dos estoques, enquanto as taxas somadas de Argentina, Chile, Colômbia, México e Venezuela atingiram 31%.

Alguns autores têm aventado, a respeito da diminuição da importância do Brasil, que Chile, México e Argentina, cada um a seu modo, ao promoverem medidas pioneiras de liberalização das importações e aumento da concorrência internacional, criaram as condições para que suas empresas se reestruturassem e adquirissem experiência (*know-how*) necessária para ingressar no cenário internacional e competir, regional e globalmente, com as multinacionais dos países desenvolvidos.¹⁰ Por essa perspectiva, o Brasil, cuja implementação de políticas neoliberais ocorreu apenas no começo de 1990, demonstrou a diminuição do ímpeto de suas empresas quanto à internacionalização, porque era premente promover a reestruturação interna para fazer frente à concorrência internacional.

Outras explicações importantes para a maior importância de Chile e Argentina e diminuição da relevância do Brasil podem ser levantadas. Primeiro, os investimentos brasileiros mais significativos se concentraram no final dos anos 1980 e início dos anos 1990. Segundo, o mercado brasileiro, por ser significativamente maior que o chileno e o argentino, foi eleito como mais urgente pelas empresas brasileiras do que o mercado internacional. Às empresas chilenas e argentinas, a expansão constituiu-se numa estratégia de sobrevivência, por causa das possibilidades de expansão limitadas do mercado interno.

Segundo Chudnovsky & López (2000, p.34),

[...] a transição para um ambiente econômico mais aberto e competitivo significou um grande desafio para as empresas domésticas. Enquanto muitos empresários locais não foram capazes de melhorar suas capacidades tecnológicas e gerenciais acumuladas durante o processo de industrialização por substituição das importações e faliram ou venderam seus negócios, um número limitado de empresas domésticas foi capaz de enfrentar os desafios de diferentes maneiras.

10. A respeito do papel desempenhado pelo *timing* de abertura e pelas políticas de privatização, ver Chudnovsky & López, 2000; Hoffmann, 2006; e Cuervo-Cazurra, 2007a.

O contexto altamente desfavorável dos anos 1990, marcado pelo rápido crescimento de setores com elevados conteúdos tecnológicos (eletrônicos, semicondutores, automóveis, etc.) e pela baixa expansão dos negócios vinculados aos recursos naturais, colocou os grandes grupos e empresas latino-americanos sob o dilema de mudar as estratégias, a organização, a comercialização e a localização para se tornarem competitivos em escala mundial ou vender seus ativos às EM. Um número razoável de grupos e empresas, para se manter competitivo, reestruturou seus negócios internos e partiu para o exterior mediante a aquisição de empresas (Tabela 23).

As informações contidas na Tabela 23 estão subavaliadas e incompletas, por conta da falta de informações na imprensa impressa e digital sobre o assunto. Por abranger apenas as aquisições – uma forma de expansão que não está totalmente completa pela falta de fontes confiáveis –, muitos casos de investimentos novos, de ampliação das unidades já existentes e de empreendimentos conjuntos precisam ser incorporados para uma maior compreensão desse processo de internacionalização e multinacionalização.

Existem informações sobre novos investimentos, incompletas é claro – tendo em vista que, nos anos 1990, o assunto multilatinas não havia ganhado a atenção que tem atualmente de instituições (Cepal) e meios de comunicação especializados (*América Economía*). No entanto, quanto aos reinvestimentos dos lucros na expansão e na modernização dos estabelecimentos industriais adquiridos ou construídos, não há informações disponíveis na literatura acadêmica e em bancos de dados institucionais.

Várias empresas e grupos brasileiros realizaram investimentos novos. Sabó inaugurou um estabelecimento industrial na Hungria, em 1997. Marcopolo construiu planta de montagem de ônibus em Portugal (1991) e na Argentina (1998). Randon implantou uma unidade de montagem de equipamento de transporte em Portugal (1992) e planta industrial na Argentina (1998). Klabin inaugurou fábrica de sacos industriais na Argentina (1996). Embraco inaugurou fábrica de compressores na Eslováquia (1998). As construtoras Andrade Gutierrez, Odebrecht e Camargo Corrêa venceram licitações para realizar obras na América do Sul (Colômbia, Peru, etc.), Europa (Portugal), África (África do Sul) e Oriente Médio (Irã).

Entre os grupos chilenos, Luksic, por meio da subsidiária Lucchetti, ingressou na comercialização e na produção de alimentos (massas) na Argentina – mesma estratégia adotada no Peru – e Masisa instalou unidade industrial de aglomerados e MDF na Argentina (Lópes, 1999, p.289). Quanto ao México, a companhia Dina inaugurou uma planta industrial de montagem de ônibus na Argentina, em 1997, a fim de atender a demanda dos países do Mercosul.

Tabela 23 – Algumas aquisições realizadas por empresas multilatinas no exterior nos anos 1990, em US\$ milhões

<i>Setores</i>	<i>Adquirente</i>	<i>Sede</i>	<i>Adquirida</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>
Siderurgia	Imsa	México	Ipac	Chile	N. D.*
	Imsa	México	Ingasa	Guatemala	N. D.
Petróleo, química e petroquímica	Pérez Companc	Argentina	Andina	Bolívia	N. D.
	Pérez Companc	Argentina	Duas refinarias	Bolívia	N. D.
	PDVSA	Venezuela	Uno-Ven	Estados Unidos	50%
	PDVSA	Venezuela	Refinaria Louisiana	Estados Unidos	50%
	PDVSA	Venezuela	Refinaria Amarada Hess	Estados Unidos	50%
	Petrobras	Brasil	Lasmo Oil Colômbia – Petroleira	Colômbia	150
	Petrobras	Brasil	South Australian North Territories Oil Services	Austrália	80
Cimento	Argos	Colômbia	Corporación de Cemento Andino	Venezuela	N. D.
Mineração e refino	Grupo México	México	Asarco	Estados Unidos Peru	2.200
	Vale	Brasil	California Steel Company	Estados Unidos	N. D.
	Vale	Brasil	Seas – Unidade de Ferro-Ligas da Usinor	França	N. D.
Bebidas	Ambev	Brasil	Cerveceria Nacional	Venezuela	N. D.
	Ambev	Brasil	Salus	Uruguai	N. D.
	Ambev	Brasil	Cerveceria Paysandú	Uruguai	89
Papel e celulose	Klabin	Brasil	Bernai	Argentina	N. D.
	Klabin	Brasil	Pillar	Argentina	N. D.
Autopeças, compressores e equipamentos	Sabó	Brasil	Todaro	Argentina	N. D.
	Sabó	Brasil	Kaco	Alemanha	N. D.
	Embraco	Brasil	Unidade da Whilpool	Italia	N. D.
Cabos de cobre	Madeco	Chile	Indelqui	Argentina	N. D.
	Madeco	Chile	Triple	Peru	N. D.
	Madeco	Chile	Aluflex	Argentina	N. D.
	Madeco	Chile	Decker	Argentina	N. D.
	Madeco	Chile	Peruplast e Tech Pack	Peru	25%
	Madeco	Chile	Ficap	Brasil	N. D.
Carrocerias de ônibus	Marcopolo	Brasil	Polomex	México	4
	Dina	México	Motor Coach Industries Inc.	Estados Unidos	N. D.
Telecomunicações	Carso	México	Ativo da MCI (Embratel)	Brasil	N. D.
	Carso	México	KB/TEL	Estados Unidos	22
	Carso	México	Prodigy	Estados Unidos	N. D.
	Carso	México	Telgua	Guatemala	49%
	Carso	México	Compuserve	Estados Unidos	N. D.

(*) N. D.: Não disponível.

Fonte: Santos, L. B. (Org.), 2010.

Esse número limitado de empresas, pertencentes a um número menor ainda de grupos, promoveu um processo de reestruturação e modernização em suas atividades (principalmente com a venda de ativos considerados não estratégicos e incorporação tecnológica naqueles escolhidos como *core business*) que resultou no aumento das capacidades tecnológicas, produtivas e gerenciais, e na aquisição de novas competências que lhes permitiram acompanhar e, em alguns casos, se expandir dentro do processo de globalização, por meio da promoção de IED nos anos 1990 (Chudnovsky & López, 1999).

Para Tavares (2007, p.48-9), existem duas maneiras de analisar a expansão dos investimentos latino-americanos:

[...] um é dizer que, apesar de um rápido aumento dos fluxos de investimentos no exterior nos anos 1990 em termos quantitativos, ainda há relativamente pouco investimento externo da América Latina quando comparado a outras regiões. O outro é dizer que, apesar do recente processo de industrialização em suas economias locais [...] uma massa não negligenciável de companhias tem reagido positivamente e conseguido se tornar jogadores regionais e globais bem-sucedidos.

Durante os anos 1990, mais de 50 empresas latino-americanas foram listadas como as principais investidoras e mais bem-sucedidas no exterior. Brasil e Chile contaram com 15 empresas, seguidos de México, com 13, e Argentina, com 11 (Tabela 24).

Os IED estavam concentrados em indústrias e ramos econômicos com tecnologias maduras, sendo que as principais vantagens das empresas não eram decorrentes de ativos tecnológicos, senão de capacidades organizacionais e financeiras, tecnologias de processo, produto ou comercialização, etc. Houve, ainda, a concentração dos fluxos de IED latino-americanos sobretudo em ramos intensivos em recursos naturais (petróleo, silvicultura, alimentos), serviços (energia, telecomunicações, bancos) e indústrias com tecnologias maduras (cimento, siderurgia, vidro, papel e celulose, etc.). Na lista, ocorreram alguns avanços em atividades mais intensivas em conhecimento, tais como equipamentos de transporte e autopeças, farmacêutico e serviços de telecomunicações, biotecnologia, etc.

Tabela 24 – Principais empresas latino-americanas com operações de IED (US\$ milhões e porcentagem), nos anos 1990

<i>Empresas</i>	<i>País</i>	<i>Indústria</i>	<i>Vendas totais</i>	<i>Vendas externas</i>	<i>% de vendas externas/total</i>
Petrobras	Brasil	Petróleo	26.759	1.508	5,6
Itaú	Brasil	Banco e materiais de construção	11.190	–	–
Garantia	Brasil	Bebidas	8.000	–	–
YPF	Argentina	Petróleo	7.731	911	11,8
Techint	Argentina	Siderurgia, construção e petróleo	7.000	2.885	41,2
Enersis	Chile	Energia elétrica	5.136	–	–
CVRD	Brasil	Siderurgia	5.041	–	–
Odebrecht	Brasil	Engenharia e construção	4.997	–	–
Alfa/Hylsamex	México	Siderurgia	3.917	67	1,7
Vitro	México	Vidro	3.778	643	17
Pérez Companc	Argentina	Petróleo e petroquímica	3.758	177	4,7
Angelini	Chile	Silvicultura, papel e celulose e madeira	3.739	–	–
Cemex	México	Cimento	3.712	2.347	63,2
Carso	México	Telecomunicações	3.710	480	12,9
Socma	Argentina	Alimentos, infraestrutura, serviços de informação e telecomunicações	3.582	425	11,9
Visa/Femsa	México	Bebidas	3.053	405	13,3
Luksic	Chile	Alimentos, bebidas, manufaturas de cobre e alumínio, fundos de pensão e bancos	3.002	–	–
Brahma	Brasil	Bebidas	2.469	125	5
Bimbo	México	Alimentos	2.345	413	17,6
Gerdau	Brasil	Siderurgia	2.333	–	–
Desc/Agrobios	México	Alimentos	2.009	674	33,6
Televisa	México	Mídia	1.758	96	5,5
Vasp	Brasil	Transporte aéreo	1.673	–	–
Said	Chile	Bebidas, varejo e banco	1.416	–	–
Gruma	México	Alimentos	1.345	737	54,8
Andrade Gutierrez	Brasil	Engenharia e construção	1.329	–	–
Amil	Brasil	Assistência médica	1.300	–	–
Fernández León	Chile	Energia e assistência médica	1.272	–	–
IKPC	Brasil	Papel	1.214	–	–
Arcor	Argentina	Alimentos	1.207	197	16,3
Matte	Chile	Silvicultura, papel e celulose	1.174	311	26,5
Hurtado Vicuña	Chile	Energia e seguro	1.160	–	–
Bemberg	Argentina	Bebidas	1.040	340	32,7

(continua)

(continuação)

<i>Empresas</i>	<i>País</i>	<i>Indústria</i>	<i>Vendas totais</i>	<i>Vendas externas</i>	<i>% de vendas externas/total</i>
La moderna	México	Agrobiotecnologia	916	685	74,8
Dina	México	Equipamento de transporte	890	615	69,2
Pathfinder	Chile	Silvicultura, madeira e alimentos	841	–	–
Sancor	Argentina	Alimentos	826	75	9,1
Errazuriz	Chile	Varejo	777	–	–
Arisco	Brasil	Alimentos	773	–	–
Iochpe-Maxion	Brasil	Motores a combustão	764	–	–
Abumohor	Chile	Banco, seguro social e embalagens	730	–	–
Randon	Brasil	Equipamentos de transporte e autopeças	626	–	–
Chilgener	Chile	Energia, refinaria de petróleo e distribuição	614	–	–
Alpargatas	Brasil	Têxteis	605	–	–
Impsa	Argentina	Engenharia e construção e bens de capital	562	162	28,8
Bagó	Argentina	Produtos farmacêuticos	562	111	19,8
Del Río	Chile	Varejo e banco	562	–	–
Larrain	Chile	Alimentos e bebidas	549	–	–
Sigdo Koppers	Chile	Metalurgia e energia elétrica	487	–	–
Bofill	Chile	Alimentos	272	–	–
Geo	México	Construção	258	–	–
Impsat	Argentina	Telecomunicações	230	70	30,4
FV	Argentina	Materiais de construção	201	10	5
Posadas	México	Hotel	183	18	9,8

Fonte: Chudnovsky & López, 2000, p.48-9. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Quando analisamos o grau de internacionalização proposto pela Cepal (2006), quais sejam >50% (empresas com internacionalização avançada), >25% a <50% (empresas com internacionalização de alcance médio) e <25% (empresas com internacionalização limitada), percebemos que, das 26 empresas com informações disponíveis sobre o percentual das vendas externas sobre as totais, quatro apresentaram grau de internacionalização avançado (Cemex, Gruma, La moderna, Dina), seis apresentavam grau de internacionalização médio (Techint, Desc/Agrobios, Matte, Bemberg, Impsa e Impsat) e a maior parte, 16, apresentou grau de internacionalização limitado (Petrobras, YPF, Alfa/Hylsamex, Vitro, Pérez Companc, Carso, Socma, Visa/Femsa, Brahma, Bimbo, etc.).

Apesar da amostra de apenas 50% das empresas, cujas informações sobre grau de internacionalização estão disponíveis, uma generalização pode ser feita: a maior parte das multilatinas com IED nos anos 1990 apresentou níveis de inter-

nacionalização limitados e médios, com poucos casos de internacionalização avançada. Grande parte das empresas com grau de internacionalização avançado estava sediada no México. Algumas dessas empresas foram adquiridas por empresas multinacionais dos países desenvolvidos ou se tornaram sócios menores. Por exemplo, La moderna se associou à empresa Monsanto numa rede de alianças em escala global, a Impsat vendeu parte de suas ações à British Telecom.

Certas empresas latino-americanas adquiriram outras de países vizinhos, por exemplo, a absorção da argentina Pérez Companc pela Petrobras, da Impsa pela Techint. Desse modo, à medida que as multilatinas adquiriram musculatura e conseguiram estabelecer uma rede regional em seus negócios, sobretudo na América Latina, tornaram-se “alvos” fáceis das empresas multinacionais dos países desenvolvidos e de companhias maiores sediadas na própria região. Com escala suficiente e uma rede de distribuição já estabelecida, os ativos foram considerados atrativos pelas empresas que queriam entrar ou ampliar a escala de seus negócios na América Latina.

Apesar do encaminhamento de capitais produtivos a países desenvolvidos, entre eles Estados Unidos, Canadá, países europeus, etc., a maior parte dos IED teve como destino a própria região. No Brasil, ocorreu o avanço de companhias argentinas e chilenas; na Argentina, de firmas brasileiras; no Peru, de companhias chilenas; e, na América Central, de empresas mexicanas. Os poucos investimentos destinados aos países desenvolvidos foram realizados por Cemex, Carso, Techint, La moderna Seminis, Sabó, Odebrecht, entre outros. A maior parte dos grupos e empresas com IED estava sob controle familiar, sendo os argentinos sem vinculação financeira, os brasileiros e mexicanos com algumas vinculações financeiras e os chilenos marcados por forte vinculação às finanças e aos mercados de capitais internacionais – porque o país “se converteu numa espécie de ‘centro de reciclagem’ de fundos internacionais” (Hoffmann, 2006, p.152).

Dos fatores que impeliram as empresas à multinacionalização, podem ser mencionados: i) esgotamento do mercado interno, existência de elevados *market shares* (concentração industrial e problemas com autoridade antitruste) e insuficiência de matérias-primas para as firmas argentinas; ii) desaceleração do mercado interno, insuficiência de matérias-primas (petróleo), mudanças tecnológico-organizacionais e novo marco regulatório da indústria para as companhias brasileiras; iii) tamanho do mercado doméstico pequeno, baixo risco-país, acesso aos mercados internacionais de crédito e realização de reformas estruturais pioneiras no Chile; iv) limitação do mercado interno, elevados *market shares*, forte entrada de IED e aumento da competição no mercado doméstico, acesso aos mercados financeiros internacionais após a reforma financeira de 1990 no México (Tabela 25).

Tabela 25 – Principais características dos IED oriundos dos países latino-americanos nos anos 1990

Característica	Principais países			
	Argentina	Brasil	Chile	México
Tipo de firma	Grupos econômicos sem vinculações financeiras, majoritariamente de propriedade familiar, especializados ou com baixo grau de diversificação.	Grupos econômicos, alguns com vínculos financeiros, majoritariamente de propriedade familiar e média ou elevada diversificação. Firmas médias de propriedade familiar. Firmas estatais.	Grupos econômicos – vários com vínculos financeiros – “tradicionalistas” (diversificados e de propriedade familiar) e “novos” (geralmente mais especializados e com presença de investidores institucionais). Firmas estatais.	Grupos econômicos de propriedade familiar, alguns com vinculações financeiras, com graus variados de diversificação e integração vertical.
Principais setores de destino dos investimentos	Principais: siderurgia, petróleo, alimentos. Outros: bebidas, engenharia e construção, farmacêutico, petroquímica, telecomunicações.	Principais: bancos, engenharia e construção, petróleo. Outros: autopeças, têxtil, siderurgia, bebidas, aeronavegação, material de transporte, material de construção, papel, petroquímica, serviços de saúde.	Principais: energia elétrica, alimentos, bebidas, complexo florestal-madeireiro-celulósico-papeleiro, bancos, comércio. Outros: saúde, previsão social, metalurgia (especialmente do cobre), petróleo.	Principais: cimento, agrobiotecnologia, alimentos, bebidas, bancos. Outros: vidro, televisão, engenharia e construção, hotelaria, telefonia, material de transporte.
Fatores que “impelam” à saída ao exterior	Esgotamento do potencial de mercado interno. Elevado <i>market share</i> no mercado doméstico. Insuficiência na disponibilidade de matérias-primas (petróleo, petroquímica).	Desaceleração do mercado doméstico. Insuficiência de matérias-primas (petróleo). Mudanças tecnológico-organizacionais e no marco regulatório da indústria usuária (autopeças/automotriz).	Tamanho do mercado doméstico. Queda do “risco-país” que permite acesso a mercados internacionais de crédito. Prematuro início de reformas estruturais.	Limitação do mercado interno. Elevado <i>market share</i> no mercado local. Chegada de IED e aumento da concorrência no mercado local. Acesso a mercados financeiros internacionais após a reforma financeira de 1990.

(continua)

(continuação)

Característica	Principais países			
	Argentina	Brasil	Chile	
Países de destino	<p>Principal: América Latina (países vizinhos – em especial Brasil –, países andinos, México). Outros: Estados Unidos, Itália, Malásia, Indonésia, Filipinas.</p>	<p>Setor industrial: Mercosul (principalmente Argentina), Portugal, Chile, Canadá, Alemanha, França, Estados Unidos, etc.</p> <p>Outros setores: Mercosul, resto da América Latina, Estados Unidos, Portugal, África, Reino Unido, paraísos fiscais, Oriente Médio, Malásia, Cingapura.</p>	<p>Essencialmente América do Sul (Argentina, Peru, Brasil, Colômbia), México, paraísos fiscais.</p>	<p>Principal: Estados Unidos. Importante investimento na América Latina (América Central e Caribe, Argentina, Colômbia, Venezuela, Chile, Peru, Bolívia).</p> <p>Outros: Reino Unido, Espanha, Indonésia, Filipinas, Canadá.</p>
Outras características	<p>Longa história prévia de internacionalização das firmas locais, tanto no modelo agroexportador como no de SI (incluindo firmas de tamanho médio no segundo caso).</p>	<p>Entre meados dos anos 1980 e os primeiros anos da presente década houve uma fase de significativos investimentos de firmas manufatureiras (autopeças, têxtil, metalmeccânica, montagens) em PD. Nos anos 1990, uma parte das operações de IED nos PD foi desativada (têxtil, montagens). Por sua vez, várias firmas de autopeças e metalmeccânicas que haviam liderado essa onda de IED foram absorvidas por ET.</p>	<p>A alta vinculação entre a captação de recursos internacionais e o processo de internacionalização dos grupos chilenos sugere que o Chile se converteu numa espécie de “centro de reciclagem” de fundos internacionais. Tendo em conta o baixo nível do risco país e a eficiência e a competitividade demonstradas por várias firmas chilenas, estas atuam como canalizadoras de fundos provenientes do exterior e os conduzem a investimentos fora de seu país de origem.</p>	<p>Tendência a operações de IED por parte de firmas locais desde o começo dos anos 1990. Essa tendência se orientou, principalmente, para os Estados Unidos e a América Latina em produtos maduros e foi muito impulsionada pelo acesso a fundos internacionais.</p>

Fonte: Chundnovsky & López, 1999, p. 365. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Indubitavelmente, parte considerável dos IED promovidos pelas multilatinas assumiu o caráter de *market seeking* (procura de mercado), sobretudo naqueles países onde prevaleciam as condições de economia aberta. Em seguida, alguns investimentos foram direcionados sob o caráter *resource seeking* (procura de recursos), principalmente de petróleo, apesar da busca por matérias-primas agropecuárias (Chudnovsky & López, 2000).

Em resumo, os anos 1990 foram marcados por um ciclo de expansão de empresas situadas em países subdesenvolvidos, que representaram 12% dos fluxos mundiais de IED. A Ásia se manteve como a principal região investidora, seguida pela América Latina e pelo Sul e Leste da Europa (sobretudo Rússia). Se antes o avanço da produção internacional prevalecia sob a forma de investimentos novos e empreendimentos conjuntos, na década de 1990 tornou-se incontestante a predominância das fusões e aquisições, ou seja, a configuração de um processo de centralização de capital que culminou, logicamente, numa maior concentração oligopólica de atividades intensivas em capital e tecnologia.

Enquanto as multilatinas centraram suas estratégias corporativas nas atividades intensivas em recursos naturais e de tecnologia madura – embora haja alguns avanços em negócios mais intensivos em tecnologia que, na sua maior parte, foram adquiridos por empresas multinacionais dos países desenvolvidos –, as empresas da Ásia promoveram investimentos em atividades situadas na vanguarda tecnológica – semicondutores, automóveis, eletroeletrônicos, etc. Outra constatação refere-se ao destino dos investimentos, pois as empresas latino-americanas direcionaram, majoritariamente, seus capitais produtivos à própria região e as asiáticas expandiram-se tanto em sua região “natural” como nos países desenvolvidos da Europa e da América do Norte.

Às diferenças setoriais e geográficas, cabe acrescentar ainda o papel do Estado. Na Ásia, muitas empresas eram controladas pelo Estado, o qual, além da atuação direta, criou agências de promoção à expansão (prospecção de mercados) e instituições de apoio creditício, a fim de sustentar a expansão geográfica das empresas. Na América Latina, predominaram as empresas de capital privado sob controle familiar e o Estado não desempenhou nenhum papel importante no estímulo à multinacionalização.

Fluxos de investimentos entre o final do século XX e os primeiros anos do século XXI

Entre 2000 e 2011, conformaram-se alguns ciclos de IED em escala mundial: 2000; 2003-2007; 2008-2009; 2010-2011. Podemos dizer que o ano 2000 é, na verdade, uma continuidade do forte ciclo de investimento ininterrupto dos anos 1990, que atingiu o ápice de US\$ 1,2 trilhão. De 2001 a 2002, houve uma queda acentuada dos fluxos de IED (US\$ 747,6 bilhões e 528,5 bilhões, respectivamente), por várias razões: 1) crescimento lento e recessão – associados ao ciclo econômico nos países desenvolvidos (Estados Unidos e União Europeia); 2) queda no valor dos papéis negociados nas principais bolsas mundiais, após um longo ciclo de valorização; 3) diminuição dos empréstimos intercompanhias; 4) desaceleração do processo de reestruturação das empresas “transnacionais”; 5) esgotamento relativo do processo de privatização; 6) escândalos contábeis em grandes conglomerados que ocasionaram a perda de confiança dos investidores (Unctad, 2003).

Nesses dois anos, a participação dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos não apresentou variação significativa, senão um leve aumento da relevância dos primeiros (89% para 90%). No conjunto dos países subdesenvolvidos, houve algumas mudanças importantes, pois a Ásia manteve a sua importância (7%) sobre os fluxos mundiais e aumentou a participação entre os países subdesenvolvidos (57% a 67%), avanço também demonstrado pelos países do Sul e Leste da Europa, com aumento percentual sobre o total (0% a 1%) e sobre os países subdesenvolvidos (3% a 9%). Em contrapartida, tanto a África como a América Latina demonstraram uma diminuição de sua importância relativa.

Durante os anos 2003 e 2007, ocorreu uma forte recuperação dos fluxos mundiais de IED, que foram multiplicados por quase quatro, com o aumento de US\$ 570,6 bilhões para US\$ 2,2 trilhões. É durante esse período que se pode notar uma diminuição da importância relativa dos países desenvolvidos nos fluxos de IED (90% a 83%) e aumento dos países subdesenvolvidos (10% a 17%). De fato, os dados demonstram que, embora ambos os conjuntos de economias tenham avançado, as subdesenvolvidas apresentaram um incremento maior dos investimentos diretos (Tabela 26).

Tabela 26 – Fluxos de investimentos diretos externos nos primeiros anos do século XXI, em US\$ milhões, por países e regiões

Fluxos de IED	Anos											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	1.226.632,8	747.656,8	528.495,9	570.679,3	925.716,1	888.560,8	1.415.094	2.198.025	1.969.336	1.175.108	1.451.365	1.694.396
Países em desenvolvimento	135.116,4	83.087,4	47.484,3	46.667,6	122.791,6	132.507	239.336	316.863,5	328.120,8	268.476	400.144,1	383.753,7
Países em transição	3.195,1	2.741,6	4.670,6	10.801,8	14.129,5	14.309,6	23.724,3	51.583,5	60.462,3	48.840,4	61.644,2	73.134,7
Países desenvolvidos	1.088.321,3	661.827,8	476.341	513.209,9	788.795,1	741.744,2	1.152.034	1.829.578	1.580.753	857.792	989.576,4	1.237.508
% países desenvolvidos em relação ao mundo	89%	89%	90%	90%	85%	83%	81%	83%	80%	73%	68%	73%
Países subdesenvolvidos (desenvolvimento e transição)	138.311,5	85.829	52.154,9	57.469,4	136.921	146.816,6	263.060,3	368.446,9	388.583,1	317.316,4	461.788,3	456.888,5
% países subdesenvolvidos em relação ao mundo	11%	11%	10%	10%	15%	17%	19%	17%	20%	27%	32%	27%
Regiões subdesenvolvidas												
% África em relação ao mundo	1.534,4	-2.644,3	286,6	1.244,6	2.596,7	1.819,9	8.225,2	9.322,4	7.896,4	3.168,6	7.026,9	3.512,4
% África em relação aos países subdesenvolvidos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
América Latina	49.880,9	36.565,3	12.189,7	21.428,3	28.727,5	44.137,5	79.670,2	79.345,4	97.013,1	54.305,4	119.908,3	99.653,1

(continua)

(continuação)

Fluxos de IED	Anos											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
% América Latina em relação ao mundo	4%	5%	2%	4%	3%	5%	6%	4%	5%	5%	8%	6%
% América Latina em relação aos países subdesenvolvidos	36%	43%	23%	37%	21%	30%	30%	22%	25%	17%	26%	22%
Ásia	83.689,5	49.154,8	34.986,6	23.961	91.404,2	86.424,9	151.400,4	228.154,4	223.115,5	210.924,8	273.032,6	280.477,9
% Ásia em relação ao mundo	7%	7%	7%	4%	10%	10%	11%	10%	11%	18%	19%	17%
% Ásia em relação aos países subdesenvolvidos	61%	57%	67%	42%	67%	59%	58%	62%	57%	66%	59%	61%
Oceania	11,7	11,6	21,4	33,7	63,2	124,6	40,2	41,2	95,8	77,1	176,3	110,3
% Oceania em relação ao mundo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
% Oceania em relação aos países subdesenvolvidos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sul e Leste da Europa	3.195,1	2.741,6	4.670,6	10.801,8	14.129,5	14.309,6	23.724,3	51.583,5	60.462,3	48.840,4	61.644,2	73.134,8
% Sul e Leste da Europa em relação ao mundo	0%	0%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	4%	4%	4%
% Sul e Leste da Europa em relação aos países subdesenvolvidos	2%	3%	9%	19%	10%	10%	9%	14%	16%	15%	13%	16%

Fonte: Unctad data base: Santos, L. B. (Org.), 2010.

Quando consideramos os países subdesenvolvidos, notamos que, em relação ao total mundial, aumentaram sua importância Sul e Leste da Europa (0,5% a 2%), América Latina (3,5% a 4,4%) e Ásia (7% a 9%), respectivamente. Se avaliarmos o conjunto dos países subdesenvolvidos, perceberemos que a Ásia (62% a 57,6%) cedeu espaço para as demais regiões: América Latina (23% a 28%), Sul e Leste da Europa (6% a 12,4%), África (-1% a 2,2%). Essas variações relativas demonstram que, entre as regiões subdesenvolvidas, a velocidade do incremento dos IED da Ásia foi menor que as demais regiões, por isso, sua perda de importância relativa.

Entre 2008 e 2009, os desdobramentos da crise financeira deflagrada no final de 2008 pelo mundo – mas que já trazia sérias consequências aos países desenvolvidos desde 2007 –, engendraram uma queda significativa dos IED, que retornaram ao nível do início da década, atingindo US\$ 1,2 trilhão. Embora todo o conjunto de economias desenvolvidas e subdesenvolvidas tenha demonstrado uma queda dos fluxos de investimentos produtivos, nas primeiras a queda foi mais acentuada. Por isso, em termos relativos, os países subdesenvolvidos atingiram um percentual médio de 23,5% dos fluxos de IED, enquanto os países desenvolvidos diminuíram sua importância para 76,5%.

A Ásia foi a região que mais avançou sobre a totalidade dos fluxos de IED, com aumento de 11% para 18%, seguida por um incremento gradual do Sul e Leste da Europa. A América Latina manteve sua participação de 5%. Dentro do conjunto das economias subdesenvolvidas, África, Sul e Leste da Europa e América Latina diminuíram sua relevância – de 2%, 16% e 25% para, respectivamente, 1%, 15% e 17%. O Sul e Leste da Europa, nesse momento, praticamente igualizou sua importância ao da América Latina. A Ásia avançou sobre as demais regiões subdesenvolvidas, com incremento de 57% para 66%.

A partir de 2010, os fluxos de IED têm demonstrado uma recuperação. Apesar dos dados de apenas dois anos, uma análise dos percentuais médios ajuda a compreender se permanecem ou não as tendências anteriores. Nesses dois anos, os países desenvolvidos apresentaram uma redução do seu percentual médio de 76,5% (2008-2009) para 70,5%, ao passo que os países subdesenvolvidos avançaram de 23,5% para 29,5%. O Sul e Leste da Europa mantiveram sua importância sobre o total mundial, enquanto Ásia e América Latina aumentaram a sua relevância para, respectivamente, 18% e 7%. Quanto ao conjunto dos países subdesenvolvidos, Ásia e Sul e Leste da Europa apresentaram leve queda percentual, a África se manteve estável e a América do Sul foi a única região que avançou.

Durante os anos 2000 e 2011, portanto, a participação média dos países desenvolvidos caiu de 89% para 73% dos fluxos de IED mundiais, ao passo que os

países subdesenvolvidos aumentaram sua participação de 11% para 27%. Contribuíram para isso não só as crises econômicas desencadeadas nas economias desenvolvidas, senão ainda a rápida expansão econômica de países como Brasil, China e Índia, que se constituíram em bases sólidas para que suas empresas continuassem a se expandir no cenário internacional.

Quanto aos percentuais médios do conjunto de economias desenvolvidas e subdesenvolvidas, a evolução destas últimas foi significativa. Nos anos 1970, a taxa era 1,2% do total, nos anos 1980, 6%, nos anos 1990, 12%, nos anos 2000, atingiu 15,7%. Entre 2010 e 2011, esse percentual continuou crescente. Sem dúvida, um dos aspectos mais surpreendentes é o rápido avanço do Sul e Leste da Europa desde que a Unctad começou a divulgar dados dessa região. Os investimentos do Sul e Leste da Europa foram multiplicados por mais de 20 vezes, pois aumentaram de US\$ 3,2 bilhões (2000) para US\$ 73 bilhões (2011). Por trás desse crescimento estão as empresas russas de recursos naturais, principalmente de gás, petróleo e carvão, e a alta dessas *commodities* antes da crise financeira.

A Ásia manteve a liderança sobre o conjunto dos países subdesenvolvidos, ao responder, em média, por 65% dos IED. Em escala mundial, a região (exceto os países desenvolvidos e membros da OCDE) foi responsável, em média, por 12% (com tendência de aumento) dos fluxos mundiais de IED. Taiwan e Hong Kong já se tornaram investidores líquidos, isto é, alocam mais IED no exterior do que recebem em seus respectivos territórios (Daniels, Krug & Trevino, 2007). Quando comparamos os anos de 2000 a 2011 com os de 1990, percebemos que Ásia (72,8% para 65%) e África (5,1% para 1,5%) diminuíram sua participação média nos IED, enquanto América Latina (19,8% para 30,2%) e Sul e Leste da Europa (-2,2% para 12,4%) avançaram. Desse modo, a América Latina – cuja importância foi reduzida nos anos 1980 e 1990 – recuperou parte do terreno perdido e o Sul e Leste da Europa apresentou a maior elevação percentual do grupo.

Na América Latina, o Brasil se recuperou da perda de liderança nos anos 1990 e tornou-se o principal investidor, somando US\$ 71,2 bilhões entre 2000 e 2011. Logo em seguida vem o México, com US\$ 62,5 bilhões, Chile com US\$ 56,4 bilhões, Colômbia com US\$ 29,1 bilhões, Venezuela com US\$ 12,2 bilhões, Argentina com US\$ 11,7 bilhões, e Peru com US\$ 1,7 bilhão (Gráfico 7).

Brasil, México e Chile apresentaram o maior crescimento quanto aos fluxos de IED, ao passo que a Argentina, principal investidora nos anos 1990, perdeu importância entre os países da região, dada a incorporação de suas multinacionais por empresas de países desenvolvidos e subdesenvolvidos e a crise econômica no início deste século. Na contramão da diminuição da relevância argentina, a Colômbia emergiu como um importante investidor, respondendo por 38% dos fluxos da região entre 2009 e 2011 (Cepal, 2011, p.60).

Os fluxos de IED latino-americanos apresentam algumas especificidades quanto ao destino e aos setores. Primeiro, os investimentos sob a forma de fusões e aquisições têm, predominantemente, sido carregados aos países desenvolvidos. Segundo, os fluxos destinados aos países subdesenvolvidos estão concentrados na América Latina (Tabela 27).

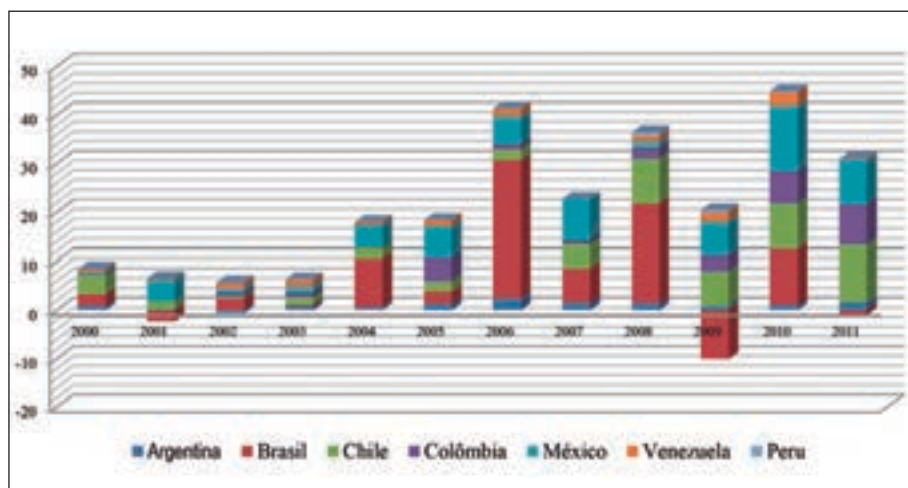


Gráfico 7 – Fluxos de IED realizados pelos principais países latino-americanos, entre 2000 e 2011, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Quanto aos setores, não há um padrão que possa ser facilmente identificado. Podemos notar que, entre 2007 e 2008, predominou o IED no setor industrial, sobretudo produtos minerais não metálicos e produtos de metal e metálicos. Em 2009, o setor primário tornou-se prevalente. Entre 2010 e 2011, a maior parte dos IED ocorreu no setor de serviços. Contudo, a predominância dos serviços precisa ser relativizada, pois os investimentos promovidos pelas *holdings* – participação e/ou controle acionário – podem ser classificados como serviços financeiros, técnicos, administrativos, etc. entre companhias (Sposito & Santos, 2012).

Os investimentos novos das multilatinas também têm uma certa importância sob a forma de serviços, mas o setor industrial (alimentos, bebidas e tabaco, produtos de plástico e borracha e produtos de metal e metálicos) possui igual relevância. Com menor expressão, porém não menos importante, temos o setor primário, cujo predomínio é a mineração e o petróleo (Tabela 28).

Tabela 27 – Fusões e aquisições promovidas pelas multilatinas entre 2007 e 2011, segundo o destino e os setores econômicos, em US\$ milhões

<i>Países e setores</i>	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Países desenvolvidos</i>	32.130	1.998	3.475	12.036	9.173
Estados Unidos	9.873	-1.872	5.603	4.719	5.402
União Europeia	3.699	1.595	-1.233	2.905	1.752
Japão	615	1.513	561	125	-
<i>Regiões subdesenvolvidas</i>	6.384	586	265	3.795	9.486
África	-155	-	-70	-84	-5
Ásia	787	283	374	-656	180
América Latina	5.752	170	116	4.692	7.983
Sul e Leste da Europa	-	-	-159	-156	1.329
<i>Total</i>	<i>38.514</i>	<i>2.584</i>	<i>3.740</i>	<i>15.831</i>	<i>18.659</i>
<i>Setores</i>					
<i>Primário</i>	3.984	1.880	4.689	2.076	-650
Agricultura, floresta e pescada	-	1.610	-	-	-
Mineração e petróleo	3.984	270	4.690	1.981	-745
<i>Secundário</i>	24.111	2.830	859	4.700	6.035
Alimentos, bebidas e tabaco	1.654	583	3.224	2.285	2.213
Madeira e produtos de madeira	-	-	-	69	122
Coque, produtos de petróleo e combustível nuclear	-	-	-947	-	-
Produtos químicos	759	172	63	373	-
Produtos minerais não metálicos	14.437	913	-1.337	990	-
Produtos de metal e metálicos	7.313	740	-	-	-
Têxteis, vestuário e couro	-	-	-	-598	425
Equipamentos eletrônicos e elétricos	-	-	-	-	16
Veículos motores e equipamentos de transporte	-	-	-	150	-
<i>Serviços</i>	10.419	-2.126	-1.808	9.055	13.274
Eletricidade e água	-	-	103	1.227	-
Construção	-	-	-12	49	826
Comércio	935	134	-14	762	-
Transporte, armazenamento e comunicações	1.749	1.849	120	263	6.123
Finanças	7.674	1.172	-2.113	4.105	-
Serviços prestados às empresas	-196	-1.731	379	1.070	-272
Atividades de serviços pessoal, social e comunitária	-	-	-	1.220	4

Fonte: Unctad, 2009; 2011 e 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 28 – Investimentos novos das multilatinas por regiões e países de destino, em US\$ milhões, entre 2010 e 2011

<i>Países e setores</i>	2010	2011
<i>Países desenvolvidos</i>	5.200	3.499
União Europeia	1.132	1.319
Estados Unidos	566	2.038
Japão	46	93
Outros países desenvolvidos	3.456	49
<i>Países subdesenvolvidos</i>	16.554	17.156
África	809	1.774
Ásia	3.870	917
América Latina	11.864	14.466
Sul e Leste da Europa	10	–
<i>Total</i>	21.754	20.655
<i>Setores</i>		
<i>Primário</i>	7.429	2.300
Mineração e petróleo	7.418	2.300
Manufatureiro	8.373	7.674
Alimentos, bebidas e tabaco	2.038	1.197
Produtos de plástico e borracha	3.050	170
Produtos de metal e metálicos	678	1.769
Veículos motores e equipamentos de transporte	360	250
<i>Serviços</i>	5.952	10.681
Eletricidade, gás e água	1.688	156
Transporte, armazenamento e comunicações	1.424	3.678
Finanças	1.392	1.290
Serviços prestados às empresas	410	5.117

Fonte: Unctad, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Diferentemente dos fluxos de capitais visando à aquisição e fusão de companhias, cujo destino predominante são os países desenvolvidos, os investimentos novos (modernização, novas unidades produtivas) são carreados, na sua maior parte (média superior a 75% entre 2010 e 2011), aos países subdesenvolvidos. Porém, esses fluxos têm como destino a própria região, com os países latino-americanos recebendo, em média, 62% de todos os investimentos.

Quanto à recepção de investimentos, os países subdesenvolvidos aumentaram sua participação nos fluxos de capitais produtivos e, pela primeira vez (2010-2011), receberam a maior parte dos IED (Gráfico 8).

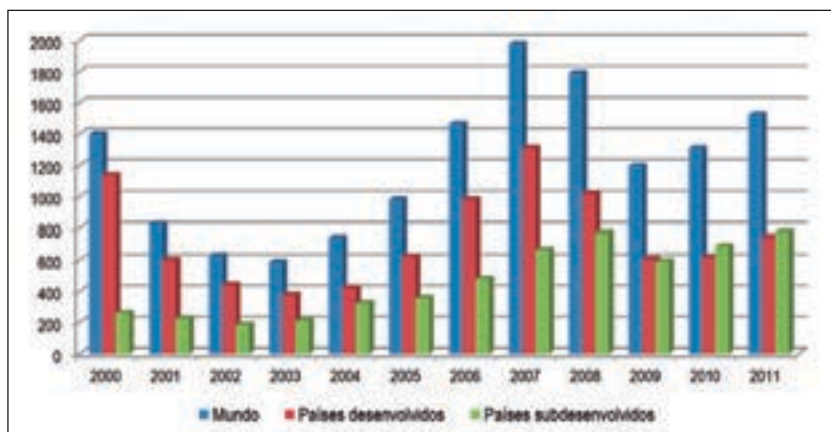


Gráfico 8 – Fluxos de investimentos recebidos por países, entre 2000 e 2011, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Em média, os países subdesenvolvidos atraíram mais de 37,8% dos IED mundiais, enquanto os países desenvolvidos absorveram o restante, 62,2%. Desde 2008, com o aprofundamento da crise nas economias europeias e dos Estados Unidos, a participação dos países desenvolvidos diminuiu sensivelmente e o “fosso” na atração de investimentos cedeu espaço ao predomínio dos países subdesenvolvidos. Brasil e algumas economias asiáticas, como China e Índia, foram os destinos mais visados pelos investidores, por duas razões principais: 1) crescimento econômico dessas economias, apesar da crise mundial; 2) perspectivas de desaceleração econômica nas economias desenvolvidas.

Dentro do conjunto de países subdesenvolvidos, existem diferenças regionais notáveis quanto à atração de investimentos. Ásia e América Latina, apesar do domínio da primeira, são as principais regiões subdesenvolvidas receptoras de capitais produtivos, enquanto o restante – África, Sul e Leste da Europa e Oceania – absorve capitais produtivos estrangeiros em menor quantidade (Gráfico 9).

Contudo, no conjunto das economias subdesenvolvidas, para o período de 2000 e 2011, a Ásia manteve sua importância relativa (56% a 54%), enquanto a América Latina enfrentou uma redução significativa (de 37% para 28%) de seu papel. Sem dúvida, o que contribuiu para a estabilização da taxa percentual da Ásia e queda da América Latina foi o rápido avanço do Sul e Leste da Europa (3% a 12%) e, em menor expressão, da África na atração de capitais. Broadman (2008) destaca, a respeito da África, o avanço de empresas chinesas e indianas em busca de recursos naturais (petróleo, gás, minério de ferro, etc.) e, em alguns casos, de mercado consumidor de manufaturas. Para o Sul e Leste da Europa, a

atração deve-se à promoção tardia dos pressupostos neoliberais de desregulação do comércio e capitais, bem como à privatização e concessão de empresas públicas (Andreff, 2003).

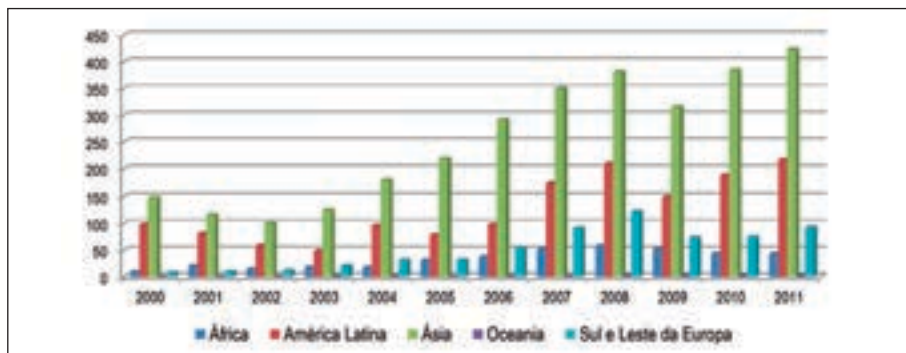


Gráfico 9 – Fluxos de investimentos recebidos por regiões subdesenvolvidas, entre 2000 e 2011, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Na América Latina, ocorreram alterações entre Brasil e México como principais países na atração de IED entre 2000 e 2011. Contudo, quanto ao total recebido, o Brasil foi o principal destino, com US\$ 354,7 bilhões, seguido por México, com US\$ 274,9 bilhões, Chile, com US\$ 111,4 bilhões, Colômbia, com US\$ 75,7 bilhões, Argentina, com US\$ 65,8 bilhões, Peru, com US\$ 48,6 bilhões e, finalmente, Venezuela, com US\$ 21,6 bilhões (Gráfico 10).

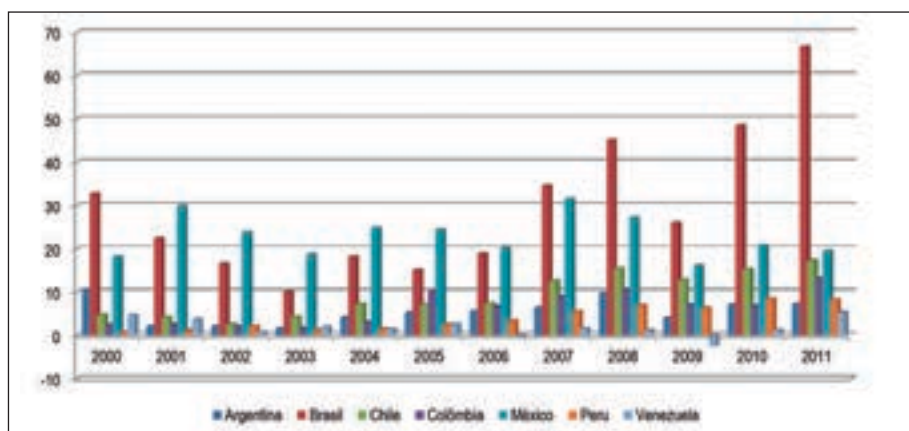


Gráfico 10 – Fluxos de investimentos recebidos pelos principais países latino-americanos, entre 2000 e 2011, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Tanto na realização como na recepção de IED, surpreende a diminuição de importância da Argentina quando se compara com sua proeminência dos anos 1990. Além de Brasil e México, duas economias cuja importância é incontestável, torna-se necessário salientar o avanço de Chile e Colômbia. Contudo, se considerarmos a relação dos investimentos com a produção de riquezas em cada país (PIB), notaremos que a economia chilena é a mais internacionalizada da região.

Seja na realização, seja na atração, os fluxos de IED sob a forma de fusões e aquisições, *joint ventures*, projetos novos, entre outros, são distribuídos desigualmente pelo espaço. Assim como o comércio, os IED se constituem em condições geográficas desiguais por meio das quais ocorre o processo de acumulação do capital e a manutenção do *hegemon* liderado pelos Estados Unidos. O incremento da importância de alguns países subdesenvolvidos indica, porém, um processo de reconfiguração da economia-mundo.

Por meio da análise dos estoques de IED realizados e recebidos, notamos que os países subdesenvolvidos, apesar de se tornarem gradualmente investidores importantes, dependem da entrada de IED, com exceção de Hong Kong e Taiwan que são investidores superavitários. Os países subdesenvolvidos têm respondido por 19,4% dos estoques de IED realizados e por 36,2% dos estoques recebidos em 2011 (Tabela 29). Quando avaliamos as entradas e saídas de IED por regiões subdesenvolvidas, percebemos que todas são deficitárias, embora o Sul e o Leste da Europa apresentem valores muito próximos. A Ásia é tanto a maior receptora como a principal investidora, sendo seguida por América Latina, Sul e Leste da Europa, África e Oceania.

Na América Latina, o Brasil possui o maior estoque de IED em seu território, com US\$ 669,7 bilhões, seguido pelo México (US\$ 302,3 bilhões), Chile (US\$ 158,1 bilhões), Colômbia (US\$ 95,6 bilhões), Argentina (US\$ 95,1 bilhões), Peru (US\$ 51,2 bilhões) e Venezuela, US\$ 45,2 bilhões (Gráfico 11).

Ao contrapormos a entrada e saída de IED, percebemos que todos os principais países latino-americanos são deficitários, quer dizer, necessitam dos investimentos promovidos por EM de países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Apesar dessa dependência, seja na América Latina, seja na Ásia, muitos Estados têm buscado reduzir as assimetrias espaciais (fluxos de comércio e capitais produtivos) construídas pelos países desenvolvidos por meio de suas empresas e de instituições – FMI e Banco Mundial.

O processo de multinacionalização de empresas de países subdesenvolvidos é tanto espontâneo quanto incentivado. Índia e China estimulam o avanço internacional de empresas, com programas que fornecem desde empréstimos até relatórios sobre mercados promissores (Santos, 2010). Segundo Deng (2004, p.14),

em troca de apoio e aprovação dos IED, o governo chinês exige algumas condições das empresas investidoras no exterior: transferência de tecnologia avançada, acesso a matérias-primas, ganhos com moeda estrangeira, aumento da exportação, fortalecimento das relações com países da África e Sudeste da Ásia, e, manutenção da prosperidade de Hong Kong e Macau.

Tabela 29 – Estoques de IED em 2011, por países e regiões, em US\$ milhões e porcentagem

	<i>Recebidos Total e %</i>	<i>Realizados Total e %</i>
<i>Mundo</i>	20.438.199	21.168.489
Países subdesenvolvidos	7.382.296	4.112.525
% dos países subdesenvolvidos em relação ao mundo	36,2%	19,4%
Países desenvolvidos	13.055.903	17.055.964
% dos países desenvolvidos em relação ao mundo	63,8%	80,6%
<i>Regiões subdesenvolvidas</i>		
África	569.558,7	126.281
% da África em relação ao mundo	2,8%	0,5%
% da África em relação aos países subdesenvolvidos	7,7%	3,1%
América Latina	2.048.101	1.005.859
% da América Latina em relação ao mundo	10%	4,8%
% da América Latina em relação aos países subdesenvolvidos	27,7%	24,4%
Ásia	3.990.731	2.572.705
% da Ásia em relação ao mundo	19,5%	12,2%
% da Ásia em relação aos países subdesenvolvidos	54,1%	62,6%
Oceania	16.641	–
% Oceania em relação ao mundo	0%	–
% Oceania em relação aos países subdesenvolvidos	0%	–
Sul e Leste da Europa	757.264,2	407.115
% do Sul e Leste da Europa em relação ao mundo	3,7%	1,9%
% do Sul e Leste da Europa em relação aos países subdesenvolvidos	10,3%	9,9%

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

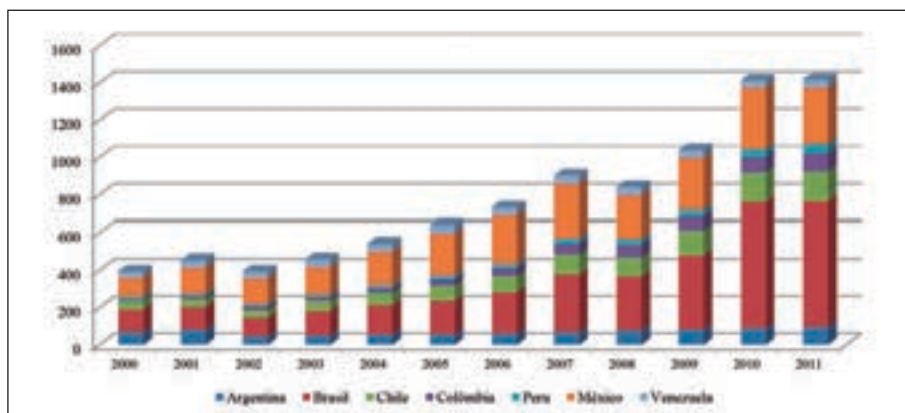


Gráfico 11 – Evolução dos estoques de IED recebidos dos principais países latino-americanos entre 2000 e 2011, em US\$ bilhões

Fonte: Unctad data base. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Quase todos os países latino-americanos adotam políticas de apoio às exportações e de atração de IED. Porém, as medidas de auxílio à multinacionalização de empresas da região estão, ainda, em estado incipiente. É a partir de 2004, especificamente, quando da explosão de IED da região, que se colocou em pauta a possibilidade de adotar políticas para ajudar no avanço das empresas locais, por meio do fornecimento de informação e assistência técnica, incentivos e subsídios e financiamento (Cepal, 2011, p.65).

No Brasil, desde 2002, o BNDES assumiu uma posição nuclear na concepção e operacionalização da concentração e centralização de capitais, com a criação de um grupo de trabalho para conceber linhas de financiamento para o investimento no exterior. O estatuto social do banco, em seu artigo 9, inciso II, foi adaptado para apoiar a internacionalização das empresas brasileiras, desde que resulte no uso de insumos nacionais e no incremento das exportações. O banco avalia as propostas de IED das empresas, empresta capitais e exige, como contrapartida, exportações em igual valor durante o período de 6 anos (Alem & Cavalcanti, 2005). Vale ressaltar que as empresas que fazem uso das linhas de crédito oferecidas à internacionalização devem antecipar uma participação mínima de bens exportados equivalente a 35% do valor do empréstimo (Sennes & Mendes, 2009, p.168).

Subjacente à reorientação estratégica do banco, podem ser mencionados alguns objetivos: 1) evitar o malogro de políticas anteriores, cujo resultado foi a desnacionalização e dessofisticação do parque fabril; 2) manter o controle nacional de setores que ajudam substancialmente a pauta exportadora (alimentos, celulose, açúcar); 3) promover uma maior internacionalização das empresas

nacionais nos principais mercados; 4) reduzir as importações de insumos e gastos com direitos de propriedade (*royalties*) destinados ao exterior (Sposito & Santos, 2012).

Existe, atualmente, uma política econômica clara de fortalecimento dos grandes grupos nacionais em alguns ramos, como telecomunicações, energia elétrica, papel e celulose, açúcar e álcool, alimentos, petroquímica, farmacêutico, etc. (Tabela 30). Fundos de pensão (Previ, Petros e Funcef, principalmente) e BNDES têm sido os principais agentes no processo de consolidação de campeões nacionais e importantes *players* mundiais.

Tabela 30 – Suporte financeiro estatal às fusões e aquisições domésticas, entre 2008 e 2010

<i>Indústria</i>	<i>Comprador</i>	<i>Vendedor</i>	<i>Valor (US\$ milhões)</i>
Álcool e açúcar	ETH	Brenco	171
Alimentos	Perdigão	Sadia	628
Alimentos	JBS	Bertin	2.228
Calçados	Vulcabras	Azaleia	179
Petroquímica	Braskem	Ipiranga	1.300
Petroquímica	Quattor	Suzano	1.542
Petroquímica	Braskem	Quattor	1.428
Farmacêutico	Aché	Biosintética	168
Papel e celulose	Votorantim	Aracruz	685
Tecnologia da informação	Totvs	Logocenter	22
Tecnologia da informação	Totvs	Datasul	231
Telecomunicação	Oi	Brasil Telecom	1.428
Total			9.839

Fonte: Arbix & Caseiro, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Na petroquímica, após rearranjo acionário promovido pela Petrobras e BNDES, sob os auspícios da entrada de grandes *players* e pouca musculatura dos produtores internos, surgiram poderosas empresas, como a Braskem, que tem realizado IED. Em açúcar e álcool, a principal preocupação é com a desnacionalização, com muitas empresas em dificuldades financeiras sendo adquiridas por fundos de investimento privados internacionais e grandes EM (Louis Dreyfus, Bunge y Born, etc.). A Petrobras adquiriu participações acionárias em empresas e forçou a fusão de seus ativos, enquanto o BNDES apoiou a consolidação de grandes empresas na atividade. Em alimentos, os fundos de pensão e o BNDES

promoveram uma concentração significativa em carnes – Grupos JBS, Brasil Foods (fusão da Sadia com a Perdigão) e Marfrig (Sposito & Santos, 2012).

O setor de telecomunicações conheceu a incorporação da Brasil Telecom pela Oi, empresa com participação acionária da Previ. Em papel e celulose, o BNDES participou ativamente da aquisição da Aracruz pela VCP, formando a empresa Fibria. Em fármacos, ramo com ausência de entidades estatais e cuja maior parte das empresas é local e de capital familiar, as preocupações são com a desnacionalização e com as necessidades de investimentos em biotecnologia e produção de novas fórmulas. O BNDES tem buscado criar grupos na indústria farmacêutica que sejam capazes de adquirir empresas de biotecnologia no exterior e de gerar novas fórmulas que possibilitem a produção de insumos internos e a redução das importações e dos gastos com *royalties* (Sposito & Santos, 2012).

Além disso, nos últimos anos, o BNDES realizou empréstimos significativos às empresas, apoiando as suas estratégias corporativas de consolidação no mercado doméstico e de internacionalização produtiva (Tabela 31).

Os empréstimos estão conformes com a reorientação estratégica do banco para o financiamento industrial e com as diretrizes da política industrial, tecnológica e de comércio exterior, dado o foco em setores particulares (petróleo, petroquímica, papel e celulose, mineração, alimentos, etc.) visando à obtenção de resultados percebidos pelo Estado como eficazes para o conjunto da economia (Almeida, 2009, p.181). Soma-se aos empréstimos a subscrição de ações (Tabela 32) lançadas por empresas brasileiras (Marfrig, JBS) em bolsa, em que o banco visa dar-lhes sustentação financeira para se multinacionalizarem – em troca de participação acionária – e oferece-lhes linhas de créditos especiais (Sennes & Mendes, 2009).

Apesar dessas iniciativas do banco, podemos dizer que não existe uma política pública coordenada (liberalização de IED, acordos bilaterais de promoção e proteção recíproca de investimentos, informação e assistência técnica, mecanismos de segurança dos investimentos, financiamento) para apoiar a internacionalização. Para Sennes & Mendes (2009, p.157), “não se observam ainda ações coordenadas para a definição de estratégia nacional sobre o assunto, nem a estrutura de políticas públicas que poderiam apoiar tal estratégia”. Os autores, em seguida, afirmam que “uma série de iniciativas pontuais, e por vezes *ad hoc*, não permite que se conclua pela existência de uma política delineada de internacionalização de empresas brasileiras” (Sennes & Mendes, 2009, p.172).

Tabela 31 – Empréstimos do BNDES às empresas multinacionais brasileiras, entre 2008 e 2010

<i>Empresa</i>	<i>Ramo</i>	<i>Valor (US\$ milhões)</i>
Petrobras	Petróleo e gás	10.971
JBS	Alimentos	4.274
Vale	Mineração	3.806
ALL América	Logística	1.803
Votorantim	Conglomerado	1.006
BR Foods	Alimentos	924
Braskem	Petroquímica e química	905
Marfrig	Alimentos	629
Gerdau	Siderurgia	601
Klabin	Papel e celulose	399
Camargo Corrêa	Conglomerado	365
Oxiteno	Petroquímica	360
Lupatech	Bens de capital	244
Totvs	Tecnologia da informação	231
Vulcabras	Calçados	219
Weg	Bens de capital	193
Cemig	Distribuição de energia	191
Suzano	Papel e celulose	161
Magnesita	Metalurgia	140
Romi	Bens de capital	109
Natura	Farmacêutico	89
Duratex	Madeiras compensadas	79
EMS	Farmacêutico	78
Minerva	Alimentos	70
Localiza	Serviços	57
Andrade Gutierrez	Engenharia e construção	57
Bematech	Tecnologia da informação	17
Eurofarma	Farmacêutico	9
Total		27.988

Fonte: Arbix & Caseiro, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 32 – Participação acionária do BNDES nas empresas multinacionais brasileiras

<i>Indústria</i>	<i>Empresas</i>	<i>Participação estatal (%)</i>
Aeronáutica	Embraer	5,05%
Alimentos	JBS Friboi	22%
	Marfrig	14,27%
	Odebrecht Agroindustrial	14,9%
	LBR	30%
Elétrico	Metalfrío	7,59%
Metalmecânica	Tupy	35,77%
	Lupatech	11,45%
	Romi	7,13%
Mineração	Vale	6,71%
Autopeças	Iosc-Maxion	24,44%
Papel e celulose	Fibria	40,33%
	Klabin	20,25%
	Suzano Papel e Celulose	17,9%
Petroquímica	Braskem	42%
Siderurgia	CSN	3,83%
	Gerdau	7,23%
Têxtil	Coteminas	10,35%
Tecnologia da informação	Bematech	8,22%
	Totvs	6,52%
Transportes	ALL Logística	19,24%

Fonte: Arbix & Caseiro, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Essas iniciativas pontuais também estão presentes em outros países da região. Em 2010, a Proméxico – agência de apoio às exportações mexicanas – criou uma linha de crédito para auxiliar a expansão de empresas no exterior, tendo como finalidade promover as exportações intragrupo, facilitar a transferência de tecnologia, melhorar a balança de pagamentos (transferência de lucros), fomentar o desenvolvimento de capital humano e a P&D, etc. Na Colômbia, o Plan Nacional de Desarrollo salienta a importância do investimento nos mercados externos e o papel da Proexport, agência encarregada de auxiliar nas exportações, no turismo e nos IED. Além disso, o governo colombiano já atua fortemente no exterior por meio das estatais Ecopetrol, ISA e Empresas Públicas de Medellín (Cepal, 2011).

Os vários exemplos citados de intervenção estatal não permitem afirmar que haja uma política coordenada de apoio à internacionalização produtiva na América Latina (Alem & Cavalcanti, 2007, p.266), senão de experiências isoladas. O Brasil é, sem dúvida, o país onde a participação estatal está tornando-se crescente, sobretudo com a reorientação estratégica do BNDES. Contudo, cabe ressaltar que, à medida que as multilatinas alargam seus espaços de acumulação, aumentam as pressões para que os aparatos estatais auxiliem no financiamento, na assinatura de acordos de bitributação, no apoio com escritórios comerciais, etc.

Empresas multilatinas no século XXI: caracterização dos setores, formas de inserção e espaços de atuação

Neste século, o movimento de expansão das multilatinas tem sido rápido em vários ramos econômicos. Apesar dos investimentos em novas fábricas, a realização de *joint ventures* e a formação de alianças estratégicas, predomina a expansão no cenário internacional por meio da aquisição de companhias com problemas financeiros ou colocadas à venda por causa da legislação antitruste, etc. A relevância adquirida pelas multilatinas pode ser constatada na lista anual da Global Fortune, com 12 empresas sediadas na América Latina (Tabela 33), com o predomínio do Brasil (sete), seguido por México (três), Colômbia (uma) e Venezuela (uma). Petrobras, PDVSA, Vale, América Móvil e JBS são as principais empresas multinacionais da região.

Segundo o *ranking* da Cepal (2010), o Brasil possui o maior número de empresas entre as maiores multilatinas oriundas da América Latina, com 25, seguido por México, 14, Chile, 12, Argentina e Colômbia, com quatro firmas cada, etc. (Tabela 34). A partir da tabela, percebemos os graus de internacionalização e multinacionalização (percentual das vendas, investimentos e trabalhadores no exterior sobre o total) das empresas e grupos. Infelizmente, os dados estão agregados para alguns capitais particulares (Grupos Alfa e Mexichem) e para outros há uma desagregação – detalhes por empresas pertencentes aos grupos, como Camargo Corrêa (cimento, construção), Femsa (bebidas), Odebrecht (construção), etc. Além disso, não é possível saber o que corresponde à internacionalização (exportações) e à multinacionalização (produção internacional), pois são apresentados conjuntamente.¹¹

11. Por exemplo, Arauco, CMPC e Brasil Foods são importantes exportadores mundiais em seus respectivos ramos de atuação, o que repercute na elevação dos “índices de globalização”.

Tabela 33 – Empresas latino-americanas entre as 500 maiores corporações do mundo em 2011

<i>Posição</i>	<i>Empresas</i>	<i>Países</i>	<i>Setor</i>	<i>Receita (US\$ bilhões)</i>	<i>Lucro (US\$ bilhões)</i>
34	Petrobras	Brasil	Petróleo	120,052	19,184
49	Pemex	México	Petróleo	101,506	-3,758
66	PDVSA	Venezuela	Petróleo	88,361	4,313
117	Banco do Brasil	Brasil	Finanças	62,891	6,418
156	Banco Bradesco	Brasil	Finanças	53,010	5,489
172	América Móvil	México	Telecomunicações	48,127	7,215
186	Vale	Brasil	Mineração	45,293	17,264
307	JBS	Brasil	Alimentos	31,279	-172
360	Itaúsa-Investimentos Itaú	Brasil	Finanças	26,982	2,509
400	Ultrapar Holdings	Brasil	Distribuição (petróleo e gás)	24,135	435
445	Ecopetrol	Colômbia	Petróleo	21,743	4,221
483	CFE	México	Eletricidade	20,143	64

Fonte: Global Fortune 500, 2011. Santos, L. B. (Org.), 2011.

Independentemente dos problemas na divulgação dos dados, podemos afirmar que JBS, Cemex, Tenaris (Grupo Techint), Lan (Grupo Latam) e Brightstar apresentam um “índice de globalização” que pode ser considerado extremamente alto (> 75%). Gerdau, Bimbo, Marfrig, Mexichem, Brazil Foods, Intercement (Grupo Camargo Corrêa), Weg, Arauco, Gruma, CMPC, etc. exibem uma inserção internacional avançada (> 50%). Votorantim Cimentos, Tigre, Mabe, Arcor, Femsa, Vitro, etc. apresentam um grau de internacionalização e multinacionalização médio (> 25% a < 50%). Não aparecem na lista, Braskem e Molymet, além de empresas subsidiárias dos grupos Desc e Xignux. De modo geral, grande parte das empresas e grupos encontra-se no estágio de inserção internacional avançada (30 ao todo) e média (28 ao todo).

Tabela 34 – Maiores empresas e grupos latino-americanos com investimentos e empregos no exterior, segundo vendas, em 2012

Posto	Empresa ou grupo	País	Setor	Informações relevantes de 2011						Variáveis do ranking				Índice de globalização
				Vendas US\$ milhões	Empregados	Lucros US\$ milhões	Número de países	Número de zonas geográficas	Índice de cobertura geográfica	% vendas no exterior	% investimentos no exterior	% trabalhadores no exterior		
1	JBS	Brasil	Alimentos	32.944,00	128.036	-345,4	22	8	79,2	89,2	66,5	61,7	80,3	
2	Brightstar	Bolivia	Telecomunicações	4.700,00	3.750	N. D.	50	8	100	60,3	77,1	84	80,1	
3	Lan	Chile	Aviação	5.718,20	21.838	320,2	20	7	75,3	75,1	77,6	48,2	79,8	
4	Cemex	México	Cimento	13.546,20	46.500	-1.371,30	36	8	98,2	75,6	68,7	65,8	79	
5	Tenaris	Argentina	Siderurgia	9.972,50	25.422	1.331,20	12	5	73,3	80,4	82,3	71,5	77	
6	Telmex	México	Telecomunicações	7.057,00	19.026	1.045,50	9	3	61,2	95,9	51	89,9	71,6	
7	Grupo Alfa	México	Diversificado	13.053,10	56.978	373,2	17	6	83,8	45	72,1	27	68,1	
8	Vale	Brasil	Mineração	55.014,10	70.785	20.158,70	39	9	92,4	18,4	50,6	27,1	66,7	
9	Gerdau	Brasil	Siderurgia	18.875,60	50.000	1.069,30	14	6	71,3	38,9	60,9	48	66,1	
10	Ajegroup	Peru	Bebidas	1.450,00	10.000	N. D.	16	4	74,9	78	68,4	74	65,1	
11	Impsa	Argentina	Máquinas	1.066,90	3.108	N. D.	13	4	67,5	46,3	79,2	49,8	64,9	
12	Odebrecht	Brasil	Construção	32.325,00	89.500	N. D.	34	7	89,6	34,6	57	48,6	64,3	
13	Grupo Bimbo	México	Alimentos	10.462,80	126.747	382,1	19	6	73,7	54,4	61,1	52,7	64,2	
14	Laboratórios Bago	Argentina	Farmacêutico	1.012,00	6.500	N. D.	18	4	69,9	23,1	86,4	67,5	62,5	
15	Sigdo Koppers	Chile	Construção	2.016,90	20.334	334,8	25	8	84,5	43,5	70,4	25	61,4	
16	América Móvil	México	Telecomunicações	47.689,60	56.500	5.923,70	18	4	69,9	36	33,6	70	61,1	
17	Petrobras	Brasil	Petróleo	130.171,70	80.492	17.759,40	29	9	86,3	34,5	31,5	17,5	60,4	

(continua)

Posição	Empresa ou grupo	País	Setor	Informações relevantes de 2011						Variáveis do ranking				Índice de globalização
				Vendas US\$ milhões	Empregados	Lucros US\$ milhões	Número de países	Número de zonas geográficas	Índice de cobertura geográfica	% vendas no exterior	% investimentos no exterior	% trabalhadores no exterior		
18	ISA (Interconexlec)	Colômbia	Diversificado	2.240,30	3.435	168	7	2	48,1	70,1	92,3	65,3	59,9	
19	Grupo Casa Saba (Fasa)	México	Varejo	4.670,00	11.758	N. D.	4	2	40,3	73	53,9	68,4	59,4	
20	Marfrig	Brasil	Alimentos	11.548,80	96.000	-243,9	23	7	83,5	60,1	32,1	41,7	59	
21	Avianca-Taca	Colômbia El Salvador	Aviação	3.279,40	6.950	N. D.	25	4	76,5	82	22,4	77	58,9	
22	Grupo Nutresa	Colômbia	Alimentos	2.736,40	29.679	186,1	11	4	60,7	30,5	72,8	20,9	58,6	
23	CSAV	Chile	Navegação	5.151,90	9.749	-1.249,8	6	5	60	93,4	38	63	55,6	
24	Interoceânica	Chile	Navegação	879,90	3.251	-39,9	4	4	56,6	79,2	59	54	54,3	
25	Mexichem	México	Petroquímica	3.415,80	10.000	197,5	16	6	66,7	76	30,6	70	53,9	
26	Brasil Foods	Brasil	Alimentos	13.485,50	127.982	1.155,2	27	5	94,5	40	16,3	16,4	53,7	
27	Fibra	Brasil	Celulose	3.121,00	16.956	-462,2	8	4	69,8	58	28,5	4	53,3	
28	Intercement	Brasil	Cimento	1.325,30	4.700	N. D.	4	1	39,4	39	67,1	57,4	53,3	
29	Cencosud	Chile	Varejo	13.971,20	126.530	744,9	5	1	44,1	46	49,1	57	53,1	
30	Weg	Brasil	Máquinas	2.766,50	19.406	312,9	49	8	99,8	33,7	19,5	14,9	52,3	
31	Sonda	Chile	Tecnologia	1.136,80	10.882	77,9	9	3	56,4	55,3	42,7	79,5	52	
32	Arauco	Chile	Florestal	4.451,40	35.704	620,8	11	6	68,1	88	23,7	23,6	51,7	
33	Gruma	México	Alimentos	4.104,40	21.318	377,9	16	7	77,8	65,7	18,7	63,3	51,5	
34	Concha y Toro	Chile	Bebidas	770,10	2.848	93,2	30	7	86	77,4	19,7	13,8	51,4	
35	CMPC	Chile	Florestal	4.613,30	15.068	492,1	9	2	57,1	75,8	30,5	29,5	51,2	
36	TAM	Brasil	Aviação	6.927,40	28.193	-178,6	13	3	79	31,3	9,2	8,3	51	

(continua)

Posição	Empresa ou grupo	País	Setor	Informações relevantes de 2011						Variáveis do ranking				Índice de globalização
				Vendas US\$ milhões	Empregados	Lucros US\$ milhões	Número de países	Número de zonas geográficas	Índice de cobertura geográfica	% vendas no exterior	% investimentos no exterior	% trabalhadores no exterior		
37	Grupo Argos	Colômbia	Cimento	779,20	6.263	N.D.	7	3	50,9	51	32,7	38,9	50	
38	Grupo Modelo	México	Bebidas	6.539,00	36.566	856,4	22	9	81,6	51,6	15,9	2,9	49,6	
39	Votorantim Cimentos	Brasil	Cimento	5.680,00	12.000	N.D.	4	3	49,4	35	49,8	36	48,4	
40	Pollo Pampero	Guatemala	Alimentos	400	7.000	N.D.	13	6	72,6	72	10,3	76,5	48,4	
41	PDVSA	Venezuela	Petróleo	102.500,00	80.000	N.D.	10	5	70	95,2	5,3	4,7	48,1	
42	Embraer	Brasil	Aeroespacial	5.140,60	17.149	385,2	6	4	60	87	27	12,3	47,4	
43	Tigre	Brasil	Material de construção	1.460,00	5.200	N.D.	10	2	61,4	22,4	44	25	47	
44	Falabella	Chile	Varejo	9.044,00	70.841	811,3	4	1	39,7	31	40,3	40,2	46,7	
45	Mabe	México	Eletrodoméstico	320	20.000	N.D.	21	6	73,1	46,1	36,7	24,1	45,3	
46	Metalfrío	Brasil	Eletrodoméstico	402,60	1.600	3,9	6	4	67	29,8	41,7	51	44,8	
47	Arcor	Argentina	Alimentos	2.540,00	20.000	N.D.	16	6	74,8	16,3	27,6	28,7	44,5	
48	Suzano	Brasil	Celulose	2.538,30	4.352	52,1	9	5	75	58	10,4	6	43,4	
49	Grupo Televisa	México	Comunicação	4.486,90	24.362	494	8	3	52,5	16,8	22,4	10,5	43	
50	Grupo Elektra	México	Varejo	3.729,60	39.429	2.144,6	8	3	49,6	15	28,8	16,8	42,7	
51	Totvs	Brasil	Tecnologia	681,90	5.507	90	19	5	83,6	47	2,8	6,7	42,4	
52	Camargo Corrêa	Brasil	Construção	9.610,00	61.700	N.D.	14	5	71,5	18,4	15,2	16,9	42,2	

(continua)

(continuação)

Posição	Empresa ou grupo	País	Setor	Informações relevantes de 2011						Variáveis do ranking				Índice de globalização
				Vendas US\$ milhões	Empregados	Lucros US\$ milhões	Número de países	Número de zonas geográficas	Índice de cobertura geográfica	% vendas no exterior	% investimentos no exterior	% trabalhadores no exterior		
53	Fernsa	México	Bebidas	14.501,60	177.470	761	9	3	52,7	41,1	18,3	35,6	42	
54	Andrade Gutierrez	Brasil	Construção	8.400,00	175.533	N. D.	38	8	70,1	25,2	7,6	9,7	41,7	
55	DHB	Brasil	Autopeças	163,10	1.151	16,8	26	7	87,6	25,7	3,6	1,6	40,5	
56	Copa Airlines	Panamá	Aviação	1.550,00	5.000	N. D.	7	6	62,9	25,3	18,2	22,7	39,3	
57	Arteca	Brasil	Química	238,30	1.831	N. D.	6	2	48,9	21,6	30,1	16,3	39,3	
58	Bernatech	Brasil	Tecnologia	158,40	1.144	-22,6	27	7	89,4	13,6	15,2	9,1	37,9	
59	Vitro	México	Vidro	2.030,00	17.628	27,6	11	5	70,9	48,5	16	17	37,7	
60	Marcopolo	Brasil	Automotriz	1.804,60	17.231	182,9	12	7	59,6	27,1	11,4	26,1	37,5	
61	Natura	Brasil	Cosméticos	2.980,80	7.037	443	10	3	65,7	7,2	7,7	21,7	36,9	
62	Grupo Gloria	Peru	Alimentos	954,10	13.680	84,1	6	2	47,2	16,3	14,4	24	35,8	
63	Ripley	Chile	Varejo	1.821,00	20.863	154	2	1	25,7	29,3	28,5	30,3	35	
64	Madeco	Chile	Florestal	428,20	2.416	19,2	3	1	33,9	38,2	17,2	53,2	34,9	
65	Lupatech	Brasil	Engenharia	327,30	3.215	-92,9	39	6	49,7	23,6	13,9	20,8	34,4	

Fonte: América Economía, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.

Às variáveis utilizadas para listar os grupos e empresas, seria interessante incorporar as condições de desenvolvimento político, econômico, social e espacial onde as empresas estão instaladas. Outro ponto importante é o tamanho dessas empresas em cada mercado e o papel que desempenham na exportação. Esses pontos destacados permitiriam compreender se as multilatinas são líderes setoriais em alguns países e qual o poder de pressão política e econômica que exercem sobre os governos. Uma empresa como a Petrobras, por exemplo, detém receita maior que várias economias latino-americanas, como Bolívia, Uruguai, Paraguai e Equador. No Uruguai, o Marfrig controla a maior companhia privada do país. Votorantim e Camargo Corrêa iniciaram o maior investimento privado da história do Paraguai, quando decidiram levantar uma fábrica de cimento naquele país.

Ao mesmo tempo, a respeito das empresas e grupos presentes no *ranking*, é possível afirmar que o tamanho não está diretamente relacionado à internacionalização e multinacionalização, de modo que é necessário considerar a dinâmica de competição em cada ramo, os fatores políticos e econômicos em cada economia e a habilidade empresarial. Quer dizer, qual o grau de concentração dos ramos nas diversas escalas, qual a profundidade das políticas de abertura econômica e da liberdade aos capitais internos e estrangeiros, qual o ritmo de profissionalização da gestão das empresas familiares e de abertura de capitais.

Segundo Santiso (2008, p.12), “seria uma simplificação reduzir o êxito das multilatinas à abundância de recursos naturais e ao baixo custo da mão de obra”, porque essas empresas “superaram suas concorrentes de países desenvolvidos, graças às tecnologias e modelos de gestão inovadores” (idem, p.13.). Sem dúvida, podemos admitir a necessidade de ponderações, por exemplo, Embraer, Nemak, Cemex e Tenaris. Muitas empresas focadas em recursos naturais têm avançado em tecnologia de processo, comercialização e gerenciamento, o que não impede que haja, em função das crises econômicas, baixa na cotação das *commodities* e diminuição das receitas.

Entre as 30 empresas mais bem posicionadas na América Latina, a maior parte das que apresentam origem e controle latino-americanos atua em *commodities* agrícolas e minerais e em ramos dependentes de recursos naturais (Gráfico 12). Além disso, um número pequeno de empresas detém a maior parte das vendas do grupo.

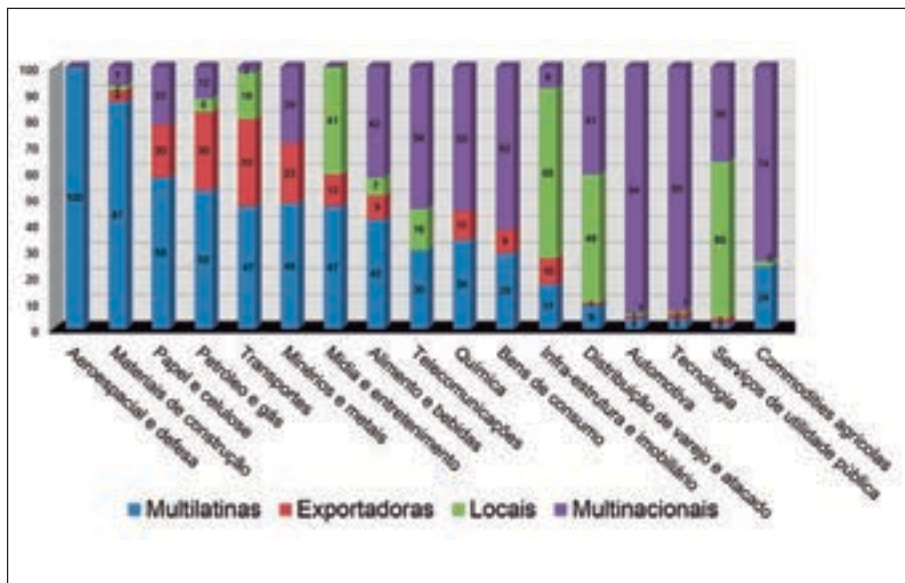


Gráfico 12 – Percentagem estimada do total de receitas, em 2007, por tipos de companhias

Fonte: Aguiar et al., 2009. Santos, L. B. (Org.), 2010.

No Gráfico 12, é possível constatar a receita de cada setor da economia de acordo com uma taxonomia de empresas: multilaterais, exportadoras, locais e multinacionais. A propósito, as companhias locais são aquelas sediadas em algum país da América Latina e que operam apenas dentro do limite das fronteiras onde estão situadas. As empresas exportadoras de origem latino-americana são aquelas que obtêm, pelo menos, 10% de suas receitas com as vendas no exterior. As multinacionais têm a sede e o controle corporativo fora da região e atuam em um ou mais países latino-americanos. Por fim, *as multilaterais são prósperas competidoras baseadas na América Latina e controladas por acionistas da região, com operações e investimentos significativos dentro e fora de seus mercados de origem.*

Com base no percentual das receitas por setor, as multilaterais têm forte presença nos setores aeroespacial e defesa (100%), materiais de construção (87%), papel e celulose (58%), petróleo e gás (53%), minério e metais (48%), transportes (47%), mídia e entretenimento (47%) e alimentos e bebidas (42%). Com isso, podemos afirmar que, exceto em transporte, aeroespacial e defesa e mídia e entretenimento, as multilaterais avançam em atividades econômicas marcadas pela tecnologia madura e fortemente vinculadas aos recursos naturais, como cimento

e tubos (materiais de construção), papel e celulose (florestas), minérios e metais, alimentos e bebidas.

As próprias empresas exportadoras possuem maior expressividade (exceto transportes) em papel e celulose, petróleo e gás, minérios e metais. Em mídia e entretenimento, infraestrutura e imobiliário, distribuição de varejo e atacado e serviços de utilidade pública, as companhias locais têm certa importância. Quanto às multinacionais de fora da região – ainda que com participação expressiva em bens de consumo, alimentos e bebidas e *commodities* agrícolas –, elas surpreendem pelo controle significativo dos ramos com maior dinamismo tecnológico, entre os quais química, telecomunicações, autoindústria e tecnologia.

Quando avaliamos as receitas por setor, percebemos a importância das *commodities* agrícolas e minerais que, somadas com alimentos e bebidas, papel e celulose e materiais de construção, atingem US\$ 814 bilhões ou 48% das vendas, sendo petróleo e gás natural responsável por 25% (Gráfico 13).

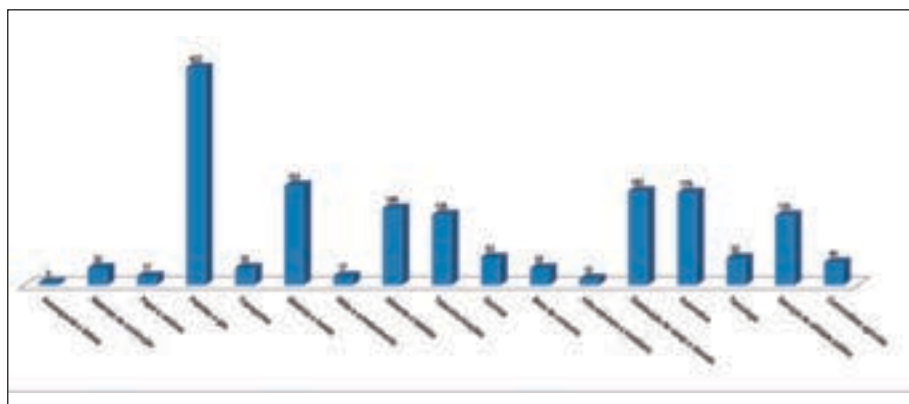


Gráfico 13 – Receita por ramos econômicos na América Latina, no ano de 2007, em US\$ bilhões

Fonte: Aguiar et al., 2009. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Além de detalhar as diferenças entre as empresas de dentro e fora da América Latina, é preciso encontrar as características exibidas pelas empresas de países subdesenvolvidos. Aguiar et al. (2009) estabelecem distinções importantes entre as multilatinas e outras empresas de economias de rápido desenvolvimento da Ásia e da África:

- a. *Propriedade*: a maior parte das multilatinas é controlada por investidores privados e famílias individuais, enquanto nas companhias multinacionais

russas e chinesas, por exemplo, o Estado possui participação relevante, que se reflete nos objetivos e na agilidade na tomada de decisões das empresas.¹²

- b. *Foco regional*: as multilatinas têm focado seus investimentos na própria região, principalmente no Peru, Argentina e Estados Unidos, enquanto as empresas da Ásia estão visando os mercados desenvolvidos dos Estados Unidos e Europa, bem como alguns países da África.
- c. *Foco industrial*: as multilatinas são controladas, em muitos casos, por grupos de atuação numa variedade de negócios, enquanto as empresas de outras economias de rápido desenvolvimento são mais concentradas em faixas de indústrias mais estreitas.

As contraposições ajudam a compreender e distinguir a diversidade das empresas. Aldunate (2009) realizou uma comparação entre as multilatinas e as empresas multinacionais dos países desenvolvidos em plena crise econômica e financeira e concluiu que estas desfrutavam de vantagens em vendas, lucros e ativos (graças à diversificação maior dos mercados, principalmente), enquanto aquelas possuíam maior liquidez e melhor estrutura financeira, “algo importante em meio a uma crise econômica cuja principal característica é justamente a falta de crédito” (Aldunate, 2009, p.25). Aguiar et al. (2009) constataram que as multilatinas proporcionam maior retorno sobre o patrimônio aos acionistas que multinacionais de países desenvolvidos e defenderam a tese de que a criação de valor aos acionistas deve-se à expansão das aquisições externas.

Na Tabela 35, foram compiladas algumas informações sobre as aquisições levadas a cabo pelas multilatinas nos primeiros anos deste século, a fim de apresentar um panorama dos ramos e das empresas que estão alargando seus circuitos espaciais de produção.

Decerto, as informações compiladas precisam ser completadas para permitir uma maior compreensão de todo o processo de expansão das multilatinas. Porém, não só os ramos econômicos, como também as empresas e grupos apresentados sinalizam quais negócios estão sendo priorizados e quais são as respectivas companhias bem-sucedidas. Contudo, é possível afirmar que, em virtude da pouca sistematização e disponibilização dos dados, o movimento de multinacionalização é mais intenso do que o aqui retratado.

12. Os investimentos chineses na África são promovidos por empresas estatais dos ramos de petróleo e mineração e são claros os interesses econômicos e geopolíticos do governo chinês.

Tabela 35 – Aquisições externas realizadas pelas multilatinas nos anos 2000, em US\$ milhões

Setores	Adquirente	Sede	Adquirida	Sede dos ativos	Valor ou %
Siderurgia e metalurgia	Magnesita	Brasil	LWB	Alemanha	657*
	Metalsa S. A.	México	Dana Hldg-Structural Prod Bus	Estados Unidos	150
Petróleo, petroquímica e química	Petrobras	Brasil	El Tordilo y La Tapera	Argentina	101
	Petrobras	Brasil	Peréz Companc	Argentina	1.125
	Petrobras	Brasil	Santa Fe	Argentina	90
	Petrobras	Brasil	Ativos da Shell	Colômbia, Paraguai e Uruguai	140
	Petrobras	Brasil	Nansei Sekiyu Kabushiki Kaisha (NSS)	Japão	87,5%
	Petrobras	Brasil	Pasadena Refining System Inc.	Estados Unidos	360
	Petrobras	Brasil	Ativos da Repsol YFP	Argentina	500
	Petrobras	Brasil	Devon Energy Corp-Cascade	Estados Unidos	180
	Petrobras	Brasil	Esso Chile Petrolera	Chile	400
	Ecopetrol	Colômbia	Bloco de petróleo K2 da Union Oil Co. of California	Estados Unidos	500
	Artecola	Brasil	Química Madepa	Argentina	N. D.
	Artecola	Brasil	Empresa Pin	Colômbia	N. D.
	Artecola	Brasil	Asequim	Argentina	N. D.
	Artecola	Brasil	Artiquim	Chile	N. D.
	Artecola	Brasil	Suma	México	N. D.
	Artecola	Brasil	Probst	México	N. D.
	Artecola	Brasil	Pegamentos Sinteticos S. A.	Peru	N. D.
	Ultra	Brasil	Arch Chemicals	Venezuela	7,6
	Ultra	Brasil	Canamex	México	11
	Unigel	Brasil	Plastíglas	México	50**
Cimento, concreto e agregados	Argos	Colômbia	Holcim-Panama & Caribbean	Panamá	157
	Argos	Colômbia	Southern Star Concrete	Estados Unidos	245
	Argos	Colômbia	Concrete Express	Estados Unidos	13
	Argos	Colômbia	Ativos da Lafarge	Estados Unidos	760
	Brascia	Peru	Lafarge Chile S. A.	Chile	404

(continua)

(continuação)

Setores	Adquirente	Sede	Adquirida	Sede dos ativos	Valor ou %
Mineração e refino	Vale	Brasil	Ativos de carvão de Argos	Colômbia	300
	Vale	Brasil	Inco	Canadá	1.670
	Vale	Brasil	Gulf Industrial Investment Corporation (Giic)	Bahrain	183 (50%)
	Vale	Brasil	BSG Resources Guinea Ltd	Inglaterra	2.500
	Vale	Brasil	AMCI	Austrália	786
	Antofagosta	Chile	Sunridge Gold Corp	Canadá	5,1
	Antofagosta	Chile	Almaden Minerals Ltd Tulitric	México	7
Alimentos e bebidas	Embotelladoras Arca SAB	México	Ecuador Bottling Co. Corp.	Equador	428 (75%)
	Embotelladoras Arca SAB	México	Formosa Refrescos S. A., Distribuidora Disco S. A., Envases Plásticos S. A., Salta Refrescos S. A., Cata-marca Rioja Refrescos S. A., Santiago del Estero Refrescos S. A. y Compañía Tucumana de Refrescos S. A.	Argentina	296
	Embotelladoras Arca SAB	México	Wise Foods	Estados Unidos	N. D.
	Embotelladoras Arca SAB	México	Inalesca	Equador	N. D.
	Minerva	Brasil	Friasa	Paraguai	70%
	Minerva	Brasil	Frigorífico Pul	Uruguai	65
	Independencia	Brasil	Fernando de La Mora	Paraguai	N. D.
	Camil	Brasil	Saman	Uruguai	N. D.
	Camil	Brasil	Tucapel	Chile	N. D.
	Angostura	Trinidad e Tobago	Lascelles	Jamaica	920
CCU	Chile	ICSA	Argentina	88	
Painéis de madeira	Masisa	Chile	Durango	México	N. D.
	Masisa	Chile	Fibranova	Venezuela	N. D.
	Masisa	Chile	Tafibras Participações S. A.	Brasil	70
	Suzano	Brasil	Portucel	Portugal	30
	Duratex	Brasil	Tablemac	Colômbia	25%

(continua)

(continuação)

Setores	Adquirente	Sede	Adquirida	Sede dos ativos	Valor ou %
Autopeças e equipamentos	Iochpe-Maxion	Brasil	ArvinMeritor	Estados Unidos, México e Brasil	180
	Frasle	Brasil	Haldex Brake Products	Estados Unidos	4
	Lupatech	Brasil	Itasa	Argentina	9
	Lupatech	Brasil	Válvulas Worcester de Argentina e Esferomatic	Argentina	55,6
	Lupatech	Brasil	Jefferson Sudamericana S. A.	Argentina	29
	Lupatech	Brasil	Norpatagonica SRL	Argentina	3
	Lupatech	Brasil	Hydrocarbon Services	Colômbia	N. D.
Refrigeração e linha branca	Metalfrio	Brasil	Caravell e Derby	Dinamarca	N. D.
	Metalfrio	Brasil	Senocak Holding	Turquia	32,6* (71%)
	Metalfrio	Brasil	Refrigeración Nieto	México	13,5
Cabos de alumínio	Madeco	Chile	Cedsa	Colômbia	3,7 (80%)
Comércio varejista	Cencosud	Chile	Wong	Peru	623
	Cencosud	Chile	G. Barbosa	Brasil	430
	Cencosud	Chile	The home depot	Argentina	105
	Cencosud	Chile	Mercantil Rodrigues Comercial	Brasil	21
	Cencosud	Chile	Easy Colombia S. A.	Colômbia	60
	Ahumada	Chile	Drogamed	Brasil	25
	Ahumada	Chile	Far-Ben S. A.	México	N. D.
	Ahumada	Chile	Benavides	México	N. D.
	Casa Saba SAB	México	Drogasmil	Brasil	N. D.
Casa Saba SAB	México	Ahumada	Chile	604	
Telecomunicações	Telmex	México	Ativos da AT&T	Vários países da América Latina	N. D.
	Telmex	México	Ativos da MCI	Brasil, Chile e Argentina	N. D.
	Telmex	México	Ativos da Verizon	Vários países da América Latina	3.700
	América Móvil	México	CTI	Argentina	239
	América Móvil	México	Ativos da France Telecom	El Salvador	N. D.
	América Móvil	México	Subsidiária da Telecom Itália	Peru	N. D.
	América Móvil	México	Smartcom	Chile	N. D.

(continua)

(continuação)

Setores	Adquirente	Sede	Adquirida	Sede dos ativos	Valor ou %
Carrocerias de ônibus e caminhões	Busscar	Brasil	Onibus Integrales	México	10
	Busscar	Brasil	Transbuss	Cuba	30%
	Busscar	Brasil	Vest Karosserie	Noruega	30%
Farmacêutico	Eurofarma	Brasil	Quesada Farmacéutica	Argentina	N. D.
	Eurofarma	Brasil	Laboratórios Gautier	Uruguai	N. D.
	Eurofarma	Brasil	Voltae e Famindustria	Chile	N. D.
	Laboratorios Andromaco S. A.	Chile	Irpofasa	Guatemala	1,6

(*) Aquisições em euros.

(**) Aquisições em reais.

Fonte: Diversas. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Outras formas de internacionalização utilizadas pelas empresas são a entrada nos mercados escolhidos mediante a realização de investimentos novos, parcerias com empresários locais e fusões dos ativos (Tabela 36). Geralmente, essas estratégias de expansão são levadas a cabo após a aquisição de ativos ou ganho de experiência por meio da exportação. Por exemplo, a brasileira Coteminas, depois de avançar no exterior em têxteis, fundiu suas operações com outra empresa (a estadunidense Springs) de alcance regional e criou uma companhia líder em diversas regiões.

Os dados demonstrados permitem afirmar que as multilatinas expandem-se no exterior sob diferentes formas, às vezes complementares, que envolvem a aquisição, os investimentos novos e as parcerias com produtores locais. No entanto, a centralização de capital é, atualmente, a forma predominante de valorização do capital, o que não quer dizer que outras formas de valorização não estejam ocorrendo e, às vezes, de maneira inter-relacionada com a principal. Quer dizer, o comércio neste ou naquele mercado pode demandar um investimento via aquisição ou comprometimento de recursos na construção de estabelecimentos industriais, uma aquisição externa pode resultar em reinvestimentos dos lucros e novos aportes de capitais para levar a cabo a acumulação, concentração e centralização de capital.

Setorialmente, é possível destacar alguma relevância dos países nos fluxos de IED. O Brasil tem uma participação importante em siderurgia, cimento, mineração e alimentos. O México apresenta uma proeminência em alimentos, cimento e telecomunicações. Com uma importância crescente aparece o Chile, sobretudo no comércio varejista, papel e celulose, etc. A Argentina conta, principalmente, com empresas produtoras de alimentos e produtos siderúrgicos (aço,

laminados). Mas o aspecto mais fundamental é, talvez, a importância dos investimentos Sul-Sul, apesar da realização de IED no sentido Sul-Norte.

Tabela 36 – Investimentos anunciados pelas multilatinas entre 2008-2010, a partir de US\$ 100 milhões

<i>Empresa/Grupo</i>	<i>Sede do investidor</i>	<i>País de destino</i>	<i>Setor</i>	<i>Valor (US\$ milhões)</i>	<i>Ano</i>
América Móvil	México	Brasil	Telecomunicações	1.390	2010
América Móvil	México	Colômbia	Telecomunicações	171	2010
Cencosud	Chile	Brasil	Comércio varejista	496	2010
Cencosud	Chile	Colômbia	Comércio varejista	200	2010
Cencosud	Chile	Peru	Comércio varejista	230	2010
Cencosud	Chile	Argentina	Comércio varejista	210	2010
Vale	Brasil	Chile	Mineração	140	2010
EBX	Brasil	Colômbia	Carvão, petróleo e gás	283	2010
EBX	Brasil	Colômbia	Logística	100	2010
Pauny	Argentina	Venezuela	Máquinas agrícolas	251	2010
Vale	Brasil	Austrália	Mineração	330	2009
Vale	Brasil	Moçambique	Mineração	1.398	2009
Sigdo Koppers Group	Chile	Peru	Química	650	2009
Grupo México	México	Peru	Mineração	600	2009
Falabella	Chile	Peru	Comércio	350	2009
Petrobras	Brasil	Turquia	Petróleo e gás	300	2009
Farmatodo	Venezuela	Colômbia	Comércio	100	2009
Impsa	Argentina	Brasil	Energia	750	2008
Impsa	Argentina	Venezuela	Energia	520	2008
Impsa	Argentina	Equador	Energia	480	2008
Impsa	Argentina	Vietnã	Energia	250	2008

Fonte: Cepal, 2008; 2009; 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.

À medida que as multilatinas avançam, ocorre um fortalecimento da relação econômica Sul-Sul e uma relativização dos investimentos Norte-Sul. Atualmente, Brasil e Chile são importantes investidores na Argentina e no Peru em mineração, cimento, têxteis e calçados, papel e celulose, siderurgia, etc. e estão à frente dos tradicionais investidores, os países desenvolvidos. A proximidade

geográfica, as similaridades econômicas e políticas e o Mercosul, etc. são fatores que estimulam o investimento cruzado entre os países (Tabela 37).

Tabela 37 – Localização das sucursais das empresas multilatinas por regiões

Países	Regiões						
	<i>América do Norte</i>	<i>América Central</i>	<i>América do Sul</i>	<i>África</i>	<i>Oceania</i>	<i>Ásia</i>	<i>Europa</i>
Argentina	2	2	7	0	0	1	1
Brasil	19	5	29	8	4	14	21
Chile	2	2	20	2	0	3	2
México	25	11	21	1	2	3	8
Outros	3	4	9	1	0	1	1

Fonte: Aguiar et al., 2009. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Para o México, com investimentos destinados principalmente aos Estados Unidos e à América Central, são relevantes a proximidade geográfica, o enorme mercado estadunidense e o aspecto étnico, já que muitos mexicanos moram nos Estados Unidos (Daniels, Krug & Trevino, 2007). Na Europa, Ásia, América do Sul e Oceania, as multilatinas brasileiras lideram com sucursais, enquanto na América do Norte e Central, predominam as mexicanas. As empresas chilenas têm maior presença na América do Sul.

Na América do Sul, os dados disponibilizados pelos bancos centrais de alguns países permitem compreender a relevância dos investimentos cruzados entre as economias e, portanto, o papel desempenhado pelas multilatinas nas relações materiais Sul-Sul. Desde meados dos anos 2000, poucos anos depois da grave crise por que passou a Argentina, empresas e grupos do Brasil e Chile, principalmente, expandiram-se a expensas de falências locais ou saída de EM, de modo que os dois países vizinhos tornaram-se importantes investidores naquele país (Tabela 38).

Tabela 38 – Fluxos e estoques de IED direcionados à Argentina, em US\$ milhões, 2005–2010

País	Fluxos de IED						Estoques de IED					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Espanha	1.339	2.374	1.774	691	1.037	646	18.857	21.131	23.115	23.017	22.115	23.242
Estados Unidos	1.263	816	711	2.010	249	802	11.681	12.214	13.600	13.928	13.137	14.012
Brasil	1.155	409	861	1.608	-437	1.048	2.409	2.701	3.559	4.874	4.212	5.367
Holanda	1.055	110	589	1.152	211	455	5.179	5.244	5.659	6.564	6.652	7.328
Chile	605	517	469	787	233	1.145	2.654	3.022	3.551	4.031	4.134	5.509
Suíça	281	39	276	713	507	607	1.450	1.405	1.944	2.080	2.255	2.900
Luxemburgo	247	887	233	452	-113	48	2.197	2.951	3.502	2.486	2.513	2.704
Alemanha	71	253	465	368	314	354	1.686	1.707	2.139	2.393	2.529	2.940
Canadá	121	190	79	615	-17	-286	1.385	1.597	1.943	2.178	2.406	2.128
Uruguai	-364	16	115	320	496	172	1.295	1.810	1.913	2.105	2.454	2.750
Inglaterra	204	559	117	283	-105	-8	1.333	1.500	1.473	1.613	1.575	1.494
México	586	33	490	326	84	372	324	557	1.105	1.401	1.410	1.797
Outros países	243	1.387	1.296	1.062	656	890	11.688	12.781	13.754	13.381	17.906	4.217
Total	6.806	7.590	7.475	10.387	3.115	8.105	62.138	68.620	77.257	80.051	78.240	88.249

Fonte: Banco Central da Argentina, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Entre os anos 2005 e 2010, o Brasil e o Chile tornaram-se, respectivamente, o terceiro e o quarto maiores investidores na Argentina, sendo superados somente pela Espanha e pelos Estados Unidos. O México é o sétimo principal investidor na Argentina e o Uruguai, oitavo. Juntos, os quatro países foram os responsáveis por 25% dos fluxos de capitais produtivos destinados à Argentina no período. Quanto aos estoques acumulados, os quatro países responderam por 17,5% do total. A médio prazo, porém, a tendência é de aumento da importância desses países nos fluxos e estoques de IED na Argentina.

Os estoques de IED brasileiros na Argentina estão concentrados na indústria automotriz (US\$ 1.606 milhões), metais comuns e elaboração (US\$ 612 milhões), alimentos, bebidas e tabaco (US\$ 472 milhões) e maquinaria e equipamentos (US\$ 350 milhões). Os estoques chilenos estão concentrados em mineração (US\$ 871 milhões), energia (US\$ 798 milhões), comércio (US\$ 488 milhões), metais comuns (US\$ 405 milhões), agropecuária (US\$ 248 milhões) e alimentos, bebidas e tabaco (US\$ 167 milhões). Os estoques uruguaios concentram-se em oleaginosas e cereais (US\$ 618 milhões), construção (US\$ 340 milhões), agropecuária (US\$ 442 milhões) e metais comuns (US\$ 241 milhões). Por último, os estoques mexicanos estão concentrados em telecomunicações (US\$ 1.199 milhões).¹³

Quanto ao Uruguai, a Argentina é a maior investidora no país, com 23,2% (US\$ 2.513 milhões) de todos os fluxos de IED entre 2001 e 2010 (Tabela 39). O Brasil foi o quarto maior investidor, com 5% (US\$ 579 milhões). O Paraguai foi o sétimo, com 1,1% (US\$ 119,2 milhões).

Juntos, os três países responderam por quase 30% de todos os IED direcionados ao Uruguai. Infelizmente, o Banco Central do Uruguai não divulga os dados setoriais desagregados, quer dizer, por origem dos capitais, o que permitiria uma maior compreensão dos investimentos das multilaterais naquele país. Nos últimos anos, porém, com a ininterrupta expansão econômica do país, muitas empresas brasileiras ampliaram a sua importância na economia local, levando autoridades e governos a discutir a “Brasil dependência”.¹⁴

13. A taxonomia setorial dos investimentos respeita a classificação e divulgação dos dados disponibilizados pelo Banco Central da Argentina.

14. Disponível em <<http://clippingmp.planejamento.gov.br/cadastros/noticias/2011/7/25/uruguai-teme-a-invasao-de-brasileiros>>. Acesso em 25/7/2011.

Tabela 39 – Investimentos diretos destinados ao Uruguai por país, em US\$ milhões, entre 2001-2010

Países	Anos									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	102,8	36,9	31,2	28,4	105,6	281,9	372,6	533,9	432,3	587,8
Brasil	2,2	2,9	-1,2	12,4	20,4	55,8	85,5	183,2	109,6	108,2
Paraguai	1,6	1,2	0,8	1,5	5,1	10,6	15,5	31,0	26,3	25,6
Espanha	-6,1	40,0	-0,1	38,3	202,9	81,5	153,5	232,2	54,7	75,2
Holanda	19,8	29,4	8,3	0,2	29,4	-18,0	10,1	14,4	110,4	-2,0
Inglaterra	2,4	4,1	38,3	20,2	21,7	32,9	66,3	82,1	14,1	134,6
Estados Unidos	76,7	13,9	-2,8	1,6	35,4	66,7	42,5	143,5	167,2	-36,3
Total	296,8	193,7	416,4	332,4	847,4	1.493,5	1.329,5	2.105,7	1.528,6	2.289,1

Fonte: Banco Central do Uruguai, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

No Uruguai, os frigoríficos brasileiros (Minerva, JBS, Marfrig) respondem por 36% do abate bovino, a Camil beneficia metade da safra de arroz e é uma das principais exportadoras do país, a Petrobras detém 21% do mercado de distribuição de combustível e controla a distribuição de gás. No setor bancário, o Itaú já é o terceiro maior banco e o Banco do Brasil ingressou com a sua sucursal argentina Patagonia. Em seguros para automóveis, a Porto Seguro domina 20% do mercado. As empresas argentinas e chilenas – respectivamente, Pérez Companc e Arauco – também possuem investimentos expressivos no país.¹⁵

Na Bolívia, os dados divulgados pelo Banco Central demonstram que, entre os anos 2001 e 2010, o país recebeu em torno de US\$ 6 bilhões. Os principais países investidores foram, respectivamente, Estados Unidos (US\$ 2.634 milhões), Espanha (US\$ 537 milhões), Brasil (US\$ 530,4 milhões), Inglaterra (US\$ 257,2 milhões), França (US\$ 225,8 milhões), Argentina (US\$ 215,2 milhões) e Peru (US\$ 96,5 milhões). Brasil, Argentina e Peru responderam por, respectivamente, 9%, 4% e 2% dos IED destinados à Bolívia no período. De acordo com as informações do Banco Central boliviano, os investimentos brasileiros estão concentrados em hidrocarbonetos.

Os dados de IED disponibilizados pelo Banco Central do Paraguai, para o período de 2005 a 2010, demonstram que os Estados Unidos foram o principal investidor no país, com US\$ 630 milhões (72%), seguido por Luxemburgo, com US\$ 109 milhões (12%), Brasil com US\$ 69 milhões (8%) e Argentina com US\$ 35 milhões (4%). Os fluxos provenientes do Uruguai foram de US\$ 5 milhões (1%). Assim, os três demais países sócios do Mercosul representaram ao redor de 13% dos IED carreados ao Paraguai.

Apesar da precariedade e das diferentes conceituações adotadas, os dados demonstrados ajudam a compreender a importância que alguns países latino-americanos têm adquirido como investidores em economias pequenas e grandes da região. A Argentina é o país onde isso é mais evidente, mas, nas demais economias, os números podem ser bem maiores à medida que as instituições comecem a capturar e divulgar melhor os dados e informações. A relativização das relações materiais Norte-Sul – e consequente fortalecimento Sul-Sul – é maior para países como Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia quando se considera, por exemplo, outros países subdesenvolvidos investidores da Ásia (sobretudo China, que se tornou uma importante investidora na região).

15. Disponível em <http://litci.org/pt/index.php?option=com_content&view=article&id=2398:os-novos-ricos-do-uruguai--parte-1&catid=54:uruguai>. Acesso em 25/7/2011.

A partir de uma análise das principais revistas de negócios de países como Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru, foi possível identificar a importância das multilatinas no cenário empresarial local¹⁶ (Tabela 40).

Tabela 40 – As multilatinas entre as principais empresas de países individuais

<i>Posição</i>	<i>Empresa</i>	<i>País de origem</i>	<i>Setor</i>
Argentina (entre as 1.000 maiores empresas)			
6	Petrobras	Brasil	Petróleo, gás, refino e distribuição
10	Jumbo Retail Argentina	Chile	Comércio varejista
13	Claro	México	Telecomunicações
55	Cencosud	Chile	Comércio varejista
75	Construtora Norb. Odebrecht	Brasil	Construção e engenharia
81	Banco Patagonia (Banco do Brasil)	Brasil	Banco
89	Loma Negra (Camargo Corrêa)	Brasil	Cimento e agregados
98	Coca-Cola Femsa	México	Bebidas
117	Endesa Costanera	Chile	Energia
120	JBS Argentina	Brasil	Alimentos
134	Alto Paraná	Chile	Papel e cartão
139	Falabella	Chile	Comércio varejista
167	CCU Argentina (Luksic)	Chile	Bebidas
178	Sipetrol	Chile	Petróleo e gás
199	Lan Airlines	Chile	Aviação
212	Sipar Aceros (Gerdau)	Brasil	Siderurgia e metalurgia
214	Banco Itaú Buen Ayre (Itaú)	Brasil	Banco
223	Acerbrag (Votorantim)	Brasil	Siderurgia e metalurgia
236	Petrolera Entre Lomas (Petrobras)	Brasil	Refino de petróleo
263	Telmex	México	Telecomunicações
311	Cementos Avellaneda (Votorantim/Molins)	Brasil/ Espanha	Cimento
323	Alpargatas Calzados (Camargo Corrêa)	Brasil	Calçados
340	Alimentos Fargo	México	Alimentos
347	Eg3 Red (Petrobras)	Brasil	Distribuição
348	Coca-Cola Polar	Chile	Bebidas
379	PDVSA	Venezuela	Petróleo
390	Hidroeléctrica El Chocón (Endesa)	Chile	Energia
559	Faplac	Chile	Produtos de madeira e móveis
604	Estancias del Sur (Marfrig)	Brasil	Alimentos
633	Santista Textil Argentina (Camargo Corrêa)	Brasil	Têxteis
674	Energía San Juan (Emec)	Chile	Energia
733	Alpargatas Textil (Camargo Corrêa)	Brasil	Têxteis
805	Reynolds Argentina (Latasa)	Brasil	Metalurgia
836	American Plast (Dixie Toga)	Brasil	Produtos de plástico e borracha
920	Ferrosur Roca (Camargo Corrêa)	Brasil	Transporte
921	Natura Cosméticos	Brasil	Cosméticos
970	Laboratorios Andrómaco	Chile	Fármacos

(continua)

16. Lamentavelmente, não foi possível obter tais informações de outros países, quer sul-americanos (Uruguai, Paraguai, etc.), quer centro-americanos (Guatemala, Costa Rica, El Salvador).

(continuação)

Posição	Empresa	País de origem	Setor
Brasil (Entre as 1.000 maiores empresas)			
24	Embratel (Carso)	México	Telecomunicações
24	Claro (Carso)	México	Telecomunicações
86	Spal	México	Bens de consumo
121	Americel	México	Telecomunicações
163	Tenaris Confab (Techint)	Argentina	Siderurgia e metalurgia
180	G. Barbosa (Cencosud)	Chile	Comércio varejista
215	CTEEP	Colômbia	Energia
216	Rio de Janeiro Refrescos (Andina)	Chile	Bens de consumo
415	Mabe Hortolândia (Mabe)	México	Eletr eletrônico
453	Amanco (Mexichem)	México	Tubos e conexões
532	Techint	Argentina/ Uruguai	Construção civil
655	Melhoramentos Papéis (CMPC)	Chile	Papel e celulose
677	Placas	Chile	Construção civil
697	Omint Saude	Argentina	Serviço de saúde
803	Primesys	México	Telecomunicações
813	ABSA Cargo Airlines	Chile	Transporte
Chile (Entre as 100 maiores empresas)			
66	Empresas Melón (Brescia)	Peru	Cimento
70	Votorantim Andina	Brasil	Mineração
84	Banco Itaú	Brasil	Banco
97	Telmex (Carso)	México	Telecomunicações
Colômbia (Entre as 100 maiores empresas)			
13	Avianca	Brasil	Aviação
25	Petrobras	Brasil	Petróleo e gás
37	Coca-Cola Femsa	México	Bebidas
43	Cemex Colombia	México	Cimento
55	Mexichem Resinas Colombia	México	Química
86	Mabe	México	Eletr eletrônico
87	Telmex Hogar S. A.	México	Telecomunicações
95	Acerías Paz del Río (Grupo Votorantim)	Brasil	Siderurgia
153	Cemex Concretos de Colombia	México	Concreto
México (Entre as 500 maiores empresas)			
43	Ternium (Techint)	Argentina	Siderurgia e metalurgia
165	Big-Cola Ajemex (Ajegroup)	Peru	Bebidas
175	Pilgrim's Pride (JBS)	Brasil	Alimentos
193	Molymex (Molymet)	Chile	Mineração
328	Carvajal	Colômbia	Serviços
447	Oxiteno Mexico (Ultra)	Brasil	Química e petroquímica
Peru (Entre as 500 maiores empresas)			
3	Southern Peru Cop. Corp.	México	Mineração
16	Falabella Perú	Chile	Comércio varejista
22	Grupo Wong (Cencosud)	Chile	Comércio varejista
32	América Móvil – Claro	México	Telecomunicações
41	Odebrecht Perú	Brasil	Construção civil
42	Lan Perú	Chile	Aviação
49	Saga Falabella	Chile	Comércio varejista
54	Milpo (Grupo Votorantim)	Brasil	Mineração

(continua)

(continuação)

Posição	Empresa	País de origem	Setor
64	Siderperu (Grupo Gerdau)	Brasil	Siderurgia
65	Ripley	Chile	Comércio varejista
67	Supermercados Wong	Chile	Comércio varejista
75	Petrobras Perú	Brasil	Petróleo
85	Votorantim Cajamaquilla	Brasil	Mineração
109	Manu Perú Holding (Enap)	Chile	Petróleo e gás
134	Banco Falabella Perú	Chile	Finanças
170	Cia. Minera Poderosa (Grupo Votorantim)	Brasil	Mineração
174	Techint	Argentina	Petróleo e gás
193	Farmacias Fasa	México	Comércio varejista
208	Brightstar Perú	Bolívia	Telecomunicações
209	Cia. Minera Atacocha (Grupo Votorantim)	Brasil	Mineração
218	Peruplast (Madeco)	Chile	Embalagens
219	Banco Ripley Perú	Chile	Finanças
223	Votorantim Inv. Perú	Brasil	Mineração
232	Camargo Corrêa	Brasil	Construção
237	Lan Cargo	Chile	Transportes
315	AFP Integra (Grupo Sura)	Colômbia	Finanças
366	Lan Airlines	Chile	Aviação
401	Cia. Nac. de Chocolates	Colômbia	Alimentos
433	Mabe Perú	México	Eletrodomésticos
467	Amanco del Perú	México	Tubos e conexões

Fonte: Las 1.000 empresas que más venden, *Mercado (Argentina)*, 2010; 500 – Las empresas más importantes de México, *Expansión (México)*, 2010; Las 100 empresas más grandes de Colombia, *Semana*, 2009; Exame – Melhores & Maiores. As 1.000 maiores empresas do Brasil, *Exame*, 2010; Top 100: Las mayores compañías en ventas, *Revista Capital*, 2009; 500 mayores empresas del Perú, *América Economía*, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.

Na Argentina, existe um grande número de empresas controladas por grupos brasileiros e chilenos. No Peru, há a presença relevante das multilatinas chilenas, seguidas das brasileiras. O México é o país onde as multilatinas de outros países têm menor importância entre as maiores empresas. No Brasil, temos um número razoável de empresas sob controle mexicano, chileno e argentino. No México e no Chile, poucas empresas listadas entre as maiores desses países são controladas por outras companhias latino-americanas. Em termos de tamanho da economia e da amostra de empresas disponibilizadas pelas revistas, Argentina, Peru e Colômbia são os países onde as multilatinas brasileiras, mexicanas e chilenas possuem sucursais (novas ou adquiridas) com posicionamento setorial importante.

O avanço intenso das multilatinas tem sido interpretado como um processo decorrente do aumento da pressão competitiva no mercado interno, onde as EM avançaram bruscamente depois da abertura econômica e das políticas de privatização (Chudnovsky & López, 2000; Martinez, Souza & Liu, 2003; Cuervo-Ca-

zurra, 2007). Santiso (2008, p.20), apesar de concordar com a relevância das políticas de aumento da competição, salienta que “também é chave a dimensão financeira: todas estas empresas registraram aumentos de sua capitalização de mercado e de sua capacidade de acessar os mercados de capitais locais e internacionais a custos menores”.

Santiso (2008) defende a tese de que as empresas, para seguir criando valor e manter a competitividade, foram obrigadas a adotar uma estratégia de internacionalização que fosse além das exportações e instalação de escritórios de vendas no exterior, isto é, que envolvesse IED sob as diferentes formas, algo que foi possível com o ambiente financeiro altamente favorável. Antes disso, porém, alguns fatores estruturais impeliram essa expansão, “como o espetacular surgimento de tecnologias de telecomunicações baratas e a introdução de reformas macroeconômicas fundamentais que melhoraram o perfil dos países emergentes” (Santiso, 2008, p.27).

Portanto, com as condições financeiras favoráveis – empurrando para baixo os custos com capitais aos países subdesenvolvidos –, as empresas latino-americanas puderam levar a cabo a estratégia de crescimento baseada em aquisições no mercado regional, em outros mercados subdesenvolvidos e, em alguns casos, em países membros da OCDE. Para Martinez, Souza & Liu (2003, p.4), “as companhias latino-americanas mais competitivas são motivadas a se tornarem multinacionais para que possam levantar capital em mercados estrangeiros a taxas internacionais favoráveis e aumentar sua liquidez”.

Tavares (2007, p.51) destaca que as principais forças que têm levado as empresas à expansão internacional são, respectivamente, a diversificação dos riscos, a busca pelo crescimento e o acesso a conhecimento e tecnologia. A primeira abrange o acesso a divisas, a redução da exposição à taxa de câmbio e dos custos de capital, a estabilidade das receitas, a diversificação da localização dos ativos, etc. A segunda envolve indústrias (telecomunicações, autopeças, compressores, petroquímica, etc.) que precisam de uma escala mínima para assegurar a competitividade sobre os mercados locais abertos à competição dos maiores *players* mundiais ou que se concentraram demais no mercado doméstico e enfrentam barreiras impostas pela legislação antitruste. A terceira abarca um número limitado de empresas impelidas à expansão à procura de ativos tecnológicos.

Em quase todos os casos, porém, predomina a busca por mercados consumidores e por recursos naturais. Mas essas estratégias não podem ser compreendidas isoladamente, porque são acompanhadas pela possibilidade de crescimento, de redução dos riscos e, principalmente, de captura de economias de escala e de escopo (idem, p.51). Como os investimentos latino-americanos são realizados

por grandes grupos, de atuação em diferentes negócios, as motivações variam conforme os ramos escolhidos.

Santiso (2008), além do destaque à influência dos riscos, salienta as vantagens e desvantagens de localização das multilatinas. O rápido crescimento das economias, capaz de suportar grandes empresas em países como Brasil e México, e os baixos custos com mão de obra e produtos básicos são as vantagens, enquanto os marcos jurídicos e financeiros instáveis e infraestruturas deficientes são as desvantagens que “contribuíram para transformar as melhores empresas em organizações eficazes, capazes de inovar e adotar decisões rápidas para aproveitar novas oportunidades” (Santiso, 2008, p.27).

A Cepal (2006) salienta algumas distinções relevantes entre os fatores que impelem e que atraem os IED de empresas sediadas na América Latina e Ásia (Quadro 6).

Quadro 6 – Fatores que impelem e atraem os IED das empresas na América Latina e Ásia

Fatores	Regiões	
	América Latina	Ásia
Impelem	<ul style="list-style-type: none"> – busca de mercados e matérias-primas; – instabilidade macroeconômica; – queda da demanda interna; – volatilidade cambial; – diversificação dos riscos; – abertura à competição estrangeira. 	<ul style="list-style-type: none"> – escassez de recursos naturais; – tentativa de baixar os custos de produção; – busca por ativos estratégicos; – apoio e proteção estatal à expansão.
Atraem	<ul style="list-style-type: none"> – redes étnico-culturais; – oportunidades resultantes de privatizações em países vizinhos; – regionalização das marcas; – associação com empresas transnacionais. 	<ul style="list-style-type: none"> – acesso a mercados de e para exportação; – disponibilidade de tecnologia; – práticas organizacionais e habilidades de gestão; – utilização de redes chinesas; – melhoria logística; – redução dos custos de produção.

Fonte: Cepal, 2006. Santos, L. B. (Org.), 2010.

Entre as multilatinas, prevalecem os fatores macroeconômicos e políticos do mercado interno e as oportunidades de privatização, regionalização de marcas e acesso a redes étnico-culturais em outros mercados. As empresas asiáticas, por sua vez, avançam em busca de recursos naturais escassos em seus países, redução dos custos, acesso a ativos estratégicos e desfrutam do apoio estatal, ao passo que

são atraídas por disponibilidade de tecnologia, redes chinesas, mercados de exportação de onde podem vender para outros países, etc.

Na América Latina, quando são considerados os principais países investidores, não existe uma homogeneidade, ainda que haja a prevalência da saturação do mercado local, da intensificação da concorrência e das políticas de abertura e privatização (Quadro 7).

Quadro 7 – Fatores que impelem e atraem os investimentos das multilatinas nos principais países latino-americanos

<i>Países</i>	<i>Fatores</i>	
	<i>Impelem/empurram</i>	<i>Atraem/puxam</i>
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> – Alta participação no mercado local e instabilidade política. – Necessidade de incrementar e diversificar reservas. – Busca pela internacionalização da vantagem competitiva. – Melhoria da qualidade do produto e incremento da escala mínima. 	<ul style="list-style-type: none"> – Programas de privatização promovidos por países da região. – Acesso a novos mercados geográficos. – Proximidade geográfica e cultural. – Disponibilidade de recursos naturais. – Potencial dos países hospedeiros em se transformar em plataformas de exportação para outros mercados.
Brasil	<ul style="list-style-type: none"> – Diversificação das reservas naturais. – Diminuição dos gastos públicos com infraestruturas no mercado doméstico. – Liberalização comercial, privatização e aumento da concorrência no mercado local. – Risco de operar como empresas brasileiras. 	<ul style="list-style-type: none"> – Programas de privatização promovidos por países vizinhos. – Restrições impostas pela legislação antitruste em outros países e a consequente venda de ativos. – Crise argentina e ativos baratos ou a saída de empresas multinacionais desse mercado.
Chile	<ul style="list-style-type: none"> – Mercado local pequeno e saturado. – Vantagens competitivas próprias. – Necessidade de aumentar a escala e abrir novos mercados de exportação. – Mudanças políticas pioneiras na região que culminaram no avanço das empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> – Vantagens do país receptor dos investimentos, como oportunidades de crescimento e acesso a mercados de países vizinhos. – Mudanças políticas nos países hóspedes dos investimentos, como abertura, privatização, etc.
México	<ul style="list-style-type: none"> – Oportunidades de longo prazo limitadas, devido à saturação do mercado. – Estratégias corporativas visando melhorar a posição competitiva. – Impacto das mudanças políticas locais. 	<ul style="list-style-type: none"> – Vantagens de localização dos países hospedeiros dos investimentos. – Vantagens estratégicas e competitivas obtidas com a internacionalização. – Impacto das mudanças políticas promovidas pelos governos dos países receptores dos investimentos.

Para países como Argentina, Chile e México, a saturação do mercado e a economia pequena e média (sobretudo para os dois primeiros) foram os principais fatores que impulsionaram as empresas a investirem no exterior, enquanto as políticas econômicas de abertura, concessão e privatização, cuja consequência imediata foi o aumento da pressão competitiva, compareceram secundariamente no México, Chile e Brasil. Quanto ao Brasil, a diversificação das reservas naturais, as quedas nos gastos governamentais – diminuição das obras de engenharia, principalmente – e o risco país foram os principais fatores destacados como os responsáveis pelo incremento da participação no cenário internacional.

Ao analisarmos os fatores de atração, em todos os casos, notamos o papel desempenhado pelas políticas de privatização em países vizinhos, a proximidade geográfica e cultural e as vantagens de localização dos países hospedeiros (crescimento potencial, disponibilidade de recursos naturais, plataformas de exportação em função da presença em blocos econômicos ou acordos bilaterais). Sob forte influência das condições locais de atuação e dos mercados visados, as empresas adotam alguns padrões de internacionalização de suas atividades, quais sejam:

1. *tornar suas marcas globais*, partindo de marcas consagradas nos mercados nacionais. São empresas geralmente de setores automotivos (Sabó, Nematik) e bebidas que têm como foco a P&D;
2. *tornar a inovação um aspecto global*. As empresas ampliam a utilização de seus produtos de engenharia e pesquisa como mercadorias globais, em ramos como construção, semicondutores, automobilístico, plataformas e periféricos, farmacêutico e aeroespacial. A Embraer é a principal representante desse modelo;
3. *assumir o papel de liderança global* em um determinado campo produtivo. É o caso, por exemplo, da empresa brasileira de compressores Embraco;
4. *monetizar recursos naturais*. São empresas que contam com facilidades de matérias-primas, produção e distribuição suficientes para proporcionar uma forte atuação no mercado interno e externo. Aqui estão presentes as empresas Brasil Foods e Vale;
5. *implantar novos modelos em mercados múltiplos*, como a Cemex, companhia mexicana que atua em todas as regiões do globo;
6. *adquirir fontes naturais e suprir seu mercado*, como é o caso da Petrobras (Boston Consulting Group, 2006).

Quanto à topologia das EM, Andreff (2003) propõe quatro categorias: global, multirregional, birregional, regional. A multinacional global é aquela cuja habilidade de combinar as quatro estratégias é incontestável, bem como a subs-

tuição de uma pela outra. As empresas multirregionais são as que estão presentes na tríade, mas não nos cinco continentes, e que sofrem por serem divididas desigualmente pelas regiões e por não terem elevada participação na oferta global. As companhias birregionais são aquelas de atuação em seus mercados regionais e em outra região. Finalmente, as empresas regionais são as que têm atividades circunscritas apenas no entorno regional.

Já Rugman (2005) define como multinacionais globais aquelas que levam a cabo uma estratégia com muitos recursos (financeiros, tecnológicos, organizacionais e gerenciais) para vender o mesmo produto ou serviço ao redor do mundo. O autor identifica nove corporações globais que conseguem, pelo menos, 20% de suas vendas em cada uma das três regiões da tríade, sem, contudo, ultrapassar 50%.¹⁷ A sua principal tese é que “poucas são firmas ‘globais’, com uma estratégia global, definida como a habilidade de vender os mesmos produtos e/ou serviços ao redor do mundo” (Rugman, 2005, p.1).

Sobre o conjunto das multilatinas, podemos afirmar que a maior parte é birregional, por atuar em duas regiões com diferentes níveis de desenvolvimento econômico e cultural. Grande parte delas adota estratégias espaciais de acumulação (investimento, exportação, financiamento) independentes nos países em que atuam, sem a coordenação de todos os ativos (Figura 7).

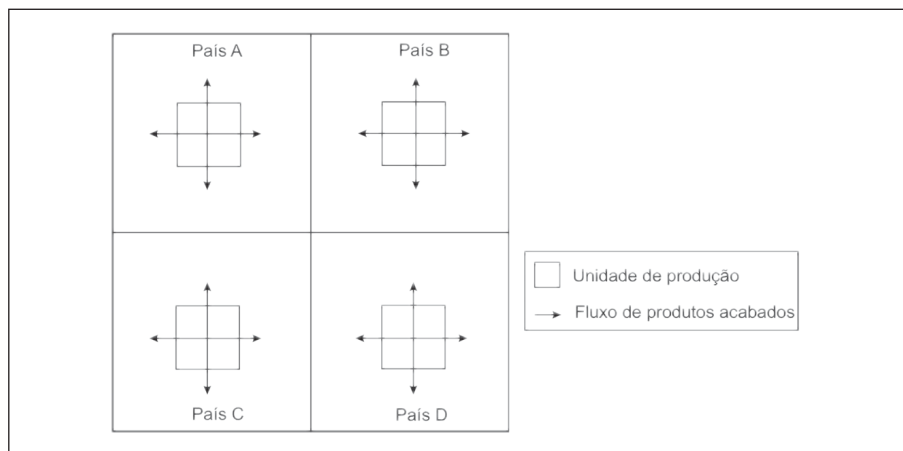


Figura 7 – Estratégia multidoméstica das multilatinas

Fonte: Santos, L. B. (Org.), 2013.

17. A maior parte das 500 principais companhias está baseada em sua “região doméstica”. Rugman (2005, p.2) sugere que “tanto a globalização como o uso da estratégia global são um mito. Longe de suceder em um mercado global único, a maior parte da atividade empresarial das grandes firmas ocorre dentro dos blocos regionais”.

Para Porter (1999), as EM, do ponto de vista estratégico, podem competir em setores multidomésticos e globais. Naqueles, as estratégias e a competição ocorrem de forma independente em cada um dos mercados de atuação da empresa. Nestes, as operações e estratégias das subsidiárias nos diferentes países são fortemente interdependentes (Porter, 1999, p.306). A classificação de EM em multidomésticas ou globais obedece aos conceitos de configuração – localização de cada uma das atividades na cadeia de valor – e coordenação – natureza e extensão em que as atividades dispersas são coordenadas ou permanecem autônomas.

As atividades externas das multilatinas são ainda, na maior parte das vezes, comandadas e pensadas autonomamente no movimento de acumulação. Quanto às estratégias de entrada, elas avançam, respectivamente, por meio de exportações não regulares e regulares, de aquisições e fusões e de investimentos novos (Figura 8). Essa figura é uma proposta fundamentada nos dados presentes neste livro e válida, portanto, para empresas e grupos latino-americanos com internacionalização tardia, em que prevalece o movimento de centralização e não o de concentração de capital na escala mundial. Existem, logicamente, empresas que não seguem o padrão proposto, sobretudo aquelas que começaram sua expansão internacional nos anos 1970 e 1980.

Contudo, mais importante que as especificidades, é preciso salientar dois pontos importantes. Em primeiro lugar, as multilatinas não se expandem, necessariamente, para mercados onde mantêm contatos de exportação, o que demonstra a debilidade da aplicação dos pressupostos comportamentais da escola de Uppsala. Em segundo lugar, alguns IED são realizados com a finalidade de contornar barreiras comerciais e sanitárias, mediante escolha de países que sejam parceiros comerciais dos países desenvolvidos.

É relevante, ainda, chamar a atenção para outro aspecto importante. Atualmente, o capitalismo conhece uma fase de centralização de capital, com o predomínio das fusões e aquisições em escala mundial. As multilatinas não fogem à regra e, por isso, a maior parte de seus IED está relacionada à aquisição de outras empresas. A título de comparação, nos ciclos anteriores de internacionalização de companhias oriundas de países subdesenvolvidos, a estratégia mais utilizada era a realização de investimentos novos, na sua maior parte sob a forma de *joint ventures*.

No entanto, esse avanço sob a forma de aquisição e fusão traz consigo o fato de que as multilatinas expandem-se a partir da incorporação de produtores locais.¹⁸ Quando tal avanço se dá mediante investimentos novos, os resultados são

18. Por causa das características da industrialização na América Latina, com o predomínio dos capitais locais nos setores de bens de consumo e intermediário, a expansão nesses negócios pela região pode representar uma desnacionalização.

positivos e envolvem desde a maior oferta (que pode resultar em menores importações) até o aumento na geração de empregos e na proporção de investimentos sobre o PIB. Por exemplo, os investimentos dos grupos Votorantim e Camargo Corrêa no Paraguai reduziram a dependência desse país quanto às importações de cimento, sobretudo da Argentina e do Brasil.

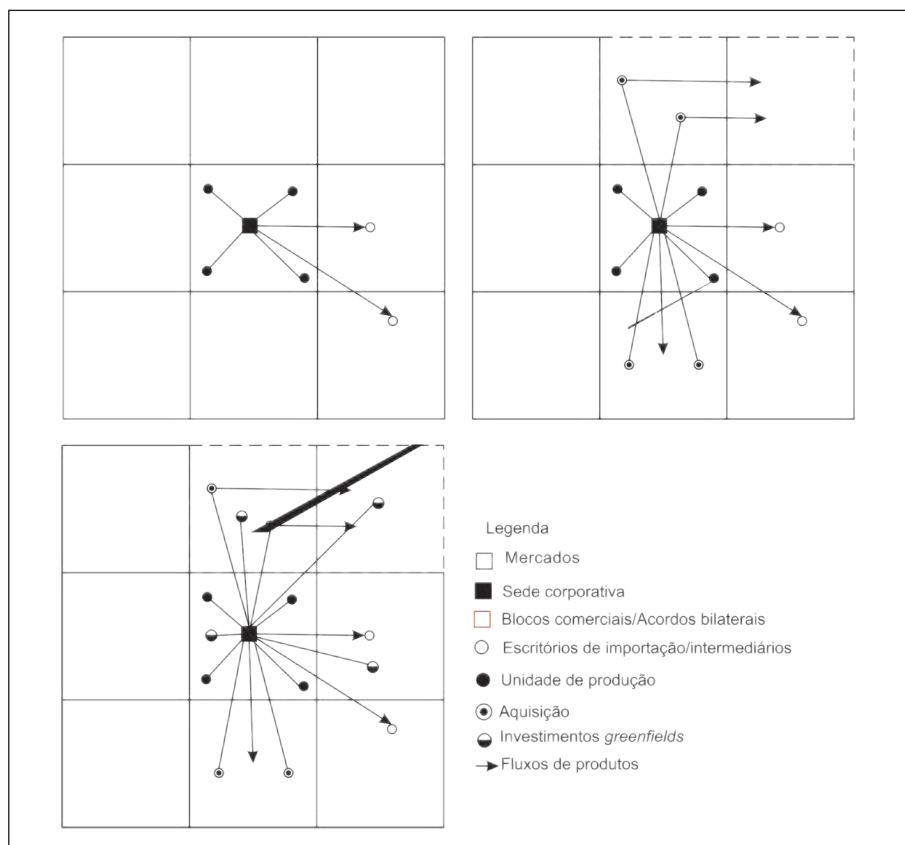


Figura 8 – As estratégias espaciais de entrada nos mercados externos

Fonte: Santos, L. B. (Org.), 2013.

Os investimentos Sul-Sul não só relativizam as relações Norte-Sul como também redefinem as relações de dependência, reproduzindo novas assimetrias espaciais (Santos, 2009, p.155). Na reunião da cúpula do Mercosul no mês de junho de 2011, quando tomou a palavra, o presidente uruguaio José Mujica expôs o seguinte: “devemos lutar para que a *burguesia paulista assuma a responsabilidade de gerar empresas aliadas, e não colonizadas*, em toda a América do Sul” (grifo nosso). Essa afirmação e o que foi exposto ao longo do capítulo permitem afirmar que, no seu movimento de expansão, as diversas frações de capi-

tais têm segmentado (recortado) frações do espaço, construindo e reconstruindo, a todo momento, suas escalas de acumulação.

Pelo que foi esboçado neste capítulo, podemos afirmar que os fluxos de IED provenientes de países subdesenvolvidos, particularmente da América Latina, não são um fenômeno recente e que, ao longo do tempo, houve vários ciclos de expansão. Apesar dos retrocessos, a tendência histórica é de aumento da importância dos países subdesenvolvidos nos fluxos mundiais de IED. É necessário ressaltar, porém, que somente algumas economias do Sul têm apresentado um incremento de sua relevância, ou seja, vivenciamos um processo de reconfiguração econômica e espacial – cuja aparência é a emergência de novos polos de concentração e centralização de capital em escala mundial – em que novas assimetrias estão sendo construídas.

Na América Latina, os países mais importantes na realização de IED são Brasil, México, Chile e Argentina. Esta última, outrora pioneira e principal investidora, apresentou uma diminuição significativa de seu papel. O Chile foi, sem dúvida, o que mais avançou no conjunto das quatro economias. Em países como Brasil, México e Colômbia (outro país com avanço extraordinário nos fluxos, sobretudo no início do século XXI) emergiram algumas iniciativas estatais de apoio ao IED das diversas frações de capitais.

Os IED têm sido realizados, sobretudo, por grandes grupos econômicos, marcados por uma estrutura diversificada. Isso ajuda a entender por que muitos deles têm avançado em vários ramos econômicos. Quer pelo contexto local (institucional, infraestrutura econômica, etc.) complexo, quer pelas políticas econômicas (apoio ou abertura), os grupos desenvolveram capacidades distintas para atuar em outras escalas e fazer frente ao avanço da concorrência oligopólica em seus ramos de atuação.

Para arrematar, é preciso destacar dois pontos a respeito das multilatinas. Primeiro, os investimentos ainda estão concentrados na América Latina, embora haja IED na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia. Segundo, apesar dos investimentos em bens intensivos em conhecimento e dos avanços na gestão, comercialização e tecnologias da informação, prevalece a atuação internacional de empresas cujos ramos estão baseados em tecnologias maduras e em recursos naturais.

5

AS AÇÕES TERRITORIAIS DOS GRUPOS ECONÔMICOS LATINO-AMERICANOS

Desde os anos 1950, ganhou espaço o debate sobre a importância assumida pelos grupos quanto à organização e à estrutura que os tornavam diferentes da ideia tradicional de firma e suas características monoproduto e unifuncional. O processo histórico de concentração e centralização de capital nas distintas escalas geográficas, decorrente do imperativo pela acumulação ampliada, tornou esse desenvolvimento embrionário das grandes empresas um fato incontestável nos dias atuais. De fato, os grupos se tornaram os principais agentes intensificadores da divisão técnica e social do trabalho, da especialização produtiva e da internacionalização do capital, nas várias escalas geográficas.

Atualmente, os grupos estão presentes em diversas economias (desenvolvidas ou subdesenvolvidas) e atuam em negócios relacionados (quando existem economias propiciadas pela propriedade ou pela operação conjunta) e não relacionados. Essas estruturas corporativas formadas por uma rede de empresas inter-relacionadas (produtos, capitais, tecnologias, trabalhadores, etc.) recebem diferentes designações, como *chaebols* (Coreia do Sul), grupos econômicos na América Latina, *keiretsus* (Japão), *business houses* (Índia), *jítuanqiye* (Taiwan). Na literatura internacional, em inglês, é muito comum encontrar referências a eles como *business groups*.

Este capítulo oferece elementos que ajudam a compreender, historicamente, as estratégias de acumulação, os processos de expansão, as formas e estruturas organizacionais, a internacionalização da produção, o poder e o controle, as parcerias estratégicas, etc. dos grupos econômicos latino-americanos. Para atingir esses objetivos decidimos, primeiro, trazer alguns aportes sobre a origem dos

grupos econômicos, as definições de grupos e as principais causas/razões de seu surgimento.

Antecedentes históricos dos grupos econômicos

Os estudos da grande empresa moderna como lócus de acumulação e poder econômico podem, a nosso ver, ser dispostos em quatro perspectivas: 1) a gênese está nas companhias de navegação do século XV; 2) os precursores estão nas pequenas oficinas que substituíram as corporações de ofício; 3) surgiu graças aos avanços nos sistemas de transporte e comunicações a partir de meados do século XIX; 4) emergiu a partir da concentração e centralização de capital no final do século XIX e começo do XX, por conta da luta imperialista, das articulações com o capital financeiro e da crise capitalista.

Arrighi & Silver (2001) analisam a evolução das empresas vinculando-as à reorganização do moderno sistema de estados soberanos. Para eles, durante o momento de hegemonia de um poder estatal, suas empresas buscam monopolizar as atividades de alto valor agregado, suas invenções e vantagens tecnológicas na escala mundial respaldadas pelo apoio incondicional do Estado. Ao longo do tempo,

[...] a expansão e a intensificação da concorrência nas vias que fizeram a fortuna das empresas das nações hegemônicas criam condições de surgimento de vias de desenvolvimento novas e mais lucrativas, as quais, com o tempo, levam à formação de novos sistemas de iniciativa empresarial em novas hegemonias. (Arrighi & Silver, 2001, p.107-8)

Para os autores (*idem*, p.111), “a expansão de qualquer sistema específico de empresas capitalistas tende a criar condições em que o sistema já não consegue funcionar e acaba sendo suplantado por um sistema diferente”. Nessas transições, surgem “empresas capitalistas que são cada vez mais dependentes – e também cada vez mais perturbadoras – do poder do Estado hegemônico” (*ibidem*, p.108). É algo contraditório, porque as empresas não só dependem, ao longo do tempo, mais do aparato de poder do Estado, como ainda minam as suas bases de apoio.

Segundo Arrighi & Silver (2001), a intensificação da concorrência entre as empresas e o surgimento de novos sistemas de empresas comerciais – decorrentes da intensificação de rivalidades e surgimento de novos lócus de poder durante a fase de expansão do comércio e da produção mundiais – podem ser

caracterizados, historicamente, por três transições nas formas organizacionais das empresas: companhias de comércio e navegação ⇒ empresas comerciais de propriedade familiar ⇒ empresas multidivisionais integradas vertical e horizontalmente ⇒ rede informais entre grandes empresas e pequenas firmas subordinadas.

Até o século XVIII, predominaram *as companhias de comércio e navegação* autorizadas pelo Estado a exercerem, fora da Europa, papel de Estado, de guerra e de busca pelo lucro. No início do século XIX, passou a funcionar um sistema de *empresas comerciais e industriais familiares*, que deram lugar, após a depressão de 1873-1896, às *empresas multidivisionais* integradas. Cem anos depois, as grandes empresas cederam espaço às *redes informais* entre firmas. As transições não implicaram o fim imediato das formas antigas, mas o seu declínio e a chegada de um novo arranjo capaz de superar as contradições existentes.

Cada uma dessas formas se desenvolveu com o apoio do Estado, mas elas geraram contradições difíceis de superar, como a emulação e entrada de novos concorrentes e conseqüente queda da taxa de lucro, a criação de condições para a emergência de formas organizacionais mais adequadas à acumulação e às condições do modo de produção predominante, o surgimento de desvantagens de administração complexa, supervisão insuficiente e respostas lentas a necessidades mutáveis decorrentes da organização em larga escala do grande capital e, por último, o solapamento do poder do Estado.

Hymer (1978) reconhece que as grandes organizações não são um fenômeno novo, por sua existência já no período mercantilista, quando o comércio a grandes distâncias era organizado por grandes companhias por ações. Mas, para ele,

[...] nenhuma destas firmas nem as grandes empresas agrícolas e de mineração, pelo lado da produção, foram as precursoras da empresa multinacional. Eram como dinossauros, de grandes dimensões, mas com cérebro pequeno, que se alimentavam com a vegetação exuberante dos novos mundos (os agricultores e mineiros da América eram, literalmente, *Tyrannosaurus rex*). (Hymer, 1978, p.39)

Apesar disso, admite que as atividades comerciais e mineiras no exterior cumpriram um papel para assentar as bases da Revolução Industrial ao remeterem às metrópoles todo o capital. Contudo, defende que a força propulsora da Revolução Industrial resultou das ações das pequenas empresas manufactureiras, que operavam nos resquícios da estrutura econômica feudal. Para Hymer (1978, p.39), “os precursores da empresa moderna devem ser encontrados nas pequenas oficinas, organizadas pela nova classe capitalista em ascensão”.

Mas, para ele, “à medida em [sic] que o capital total se acumula, o tamanho das concentrações individuais que o constituem vai crescendo continuamente e a divisão vertical do trabalho cresce de modo paralelo” (Hymer, 1978, p.42). Essa afirmação baseia-se na evolução das empresas estadunidenses: a) *antes da Primeira Revolução Industrial*: as firmas eram caracterizadas pelas oficinas, os insumos e mercados estavam localizados junto à fábrica; b) *Revolução Industrial*: o mercado consumidor e as matérias-primas, com o desenvolvimento técnico, começam a se dissociar da fábrica, mas a sede social ainda permanece; c) *mercado nacional*: a compra de matéria-prima e o mercado atingem a dimensão nacional, tornando importante a existência de filiais; d) *princípios do século XX*: as aquisições e fusões levaram ao processo de integração horizontal e vertical. A sede social se separa da unidade de produção e passa a se localizar nas grandes cidades (cidades mundiais).

Ao longo dessas fases, a acumulação crescente conduziu as empresas a uma maior diversificação de mercados (produtos, geográficos), o que resultou em problemas de coordenação. Estes foram solucionados pelo próprio progresso técnico (telégrafo, telefone, ferrovias), que possibilitou uma maior divisão do trabalho dentro da empresa, por meio da criação de estruturas horizontais e/ou departamentos de administração (financeiro, pessoal, compras, operação, etc.) e de um sistema vertical responsável pelo planejamento, coordenação, sobrevivência e crescimento do organismo como um todo (idem, p.44).

Chandler (1992, p.80) destaca que

Um novo tipo de empresa industrial apareceu de repente nas duas últimas décadas do século XIX. Por todo o século XX, essas empresas foram criadas e continuaram a crescer da mesma maneira, aglomerando-se em indústrias com características semelhantes. Essas empresas industriais apareceram pela primeira vez com a conclusão das redes de comunicação e transporte modernas, que foram construídas, operadas, ampliadas e coordenadas pelas próprias grandes empresas hierarquizadas.

Sem os avanços nos meios de transporte e de comunicação (ferrovias, navios a vapor, telégrafo, cabos e telefone), as modernas empresas industriais nas economias avançadas não teriam se desenvolvido nos anos 1880. Chandler (1982, p.118) afirma que “a nova tecnologia de comunicação e transporte permitiu que uma única grande empresa manejasse um número de transações sem precedentes históricos dentro de um período de tempo específico”. Em seguida, diz: “o potencial de economias de escala de tal tecnologia de produção não poderia ser rea-

lizado sem um fluxo, regular e constante, de elevados volumes para (materiais) e da fábrica (produtos acabados)” (idem, p.118).

Para Chandler (1992, p.81), a maior velocidade e o aumento nos volumes de produção de bens resultaram numa onda de inovações que se disseminou pelo oeste da Europa e pelos Estados Unidos. As velhas indústrias foram transformadas (aço, alumínio, refino de petróleo, processamento de grãos, etc.) e novas indústrias emergiram em química (fertilizantes, tinta, remédios), máquinas de produção em massa (agricultura e costura) e de geração e transmissão de energia. Com as inovações, os fluxos e a produção aumentaram significativamente e houve o declínio dos preços, o que levou as empresas a realizar *arranjos contratuais cooperativos* (cartel, truste) difíceis de cumprir e logo decretados ilegais pela Suprema Corte estadunidense. Antes do decreto, as empresas já haviam começado uma estratégia de *eficiência administrativa* em indústrias nas quais suas habilidades de pesquisa e técnicas podiam ser usadas, visando à integração vertical (Chandler, 1993, p.124).

O enorme risco ao retorno do capital resultante do incremento das transações levou as empresas a realizar maiores investimentos em comercialização, compras, pesquisa e desenvolvimento e pessoal de administração central (idem, 1982, p.119). Essa estratégia ocorreu em mercados e produtos em que: a) as indústrias de tecnologia de processo contínuo e de alto volume pudessem ser concentradas em poucas unidades e atender aos mercados nacional e internacional; b) a integração para a frente (atacado) e para trás (matérias-primas e materiais semielaborados) permitisse o controle de inventário, o serviço de reparo e assistência técnica, a oferta de crédito, a armazenagem de produtos perecíveis e os fluxos de informação entre vendas-fábrica-desenho-laboratório (Chandler, 1993).

Historicamente, a diversificação das grandes empresas estadunidenses começou nos anos 1920, em química e bens de capital. Nos anos 1930, diminuiu a integração vertical por causa da crise econômica e, após a Segunda Guerra Mundial, a estratégia de extensão das atividades ganhou fôlego e novas empresas e ramos (alimentos, bebidas, tabaco), de diferentes países (Inglaterra, França, Alemanha, Japão), se inseriram nesse processo. Não obstante, em cada país as particularidades – tamanho do mercado, legislação antitruste, desenvolvimento de bancos e instituições financeiras, etc. – moldaram diferentes corporações.

Na Inglaterra, predominou a cooperação contratual e a combinação horizontal sob controle familiar. O escritório central servia apenas para negociar preço, produção, qualidade e comercialização, sem a criação de estruturas hierárquicas, e a família indicava os membros do alto comando. Houve exceções nas indústrias de petróleo, borracha, fibra sintética, maquinaria elétrica, com inves-

timentos em tecnologia e comercialização.¹ Após a Segunda Guerra Mundial, as empresas começaram a adotar uma estratégia de eficiência administrativa, mas as decisões eram tomadas por indivíduos empresariais por causa da menor eficiência dos escritórios centrais e das capacidades administrativas.

A Alemanha é um caso particular porque foi permitida a cooperação contratual (associações e cartéis), com a participação de executivos nos diferentes conselhos de administração das empresas. Não obstante, as empresas nos ramos químico e de maquinaria realizaram investimentos visando à eficiência administrativa, ao ingressarem nas atividades de comercialização, distribuição, pesquisa e desenvolvimento e escritórios corporativos. Outra característica foi a participação dos bancos no financiamento e controle das empresas industriais, em que monitoravam o desempenho das companhias – via participação no conselho de administração – e a alocação dos recursos.

Na França, favoreceram-se os arranjos contratuais, com forte presença da família à frente das companhias, como na Inglaterra; porém, houve o suporte estatal, as escolas politécnicas ofereceram administradores não integrantes das famílias proprietárias e as firmas tornaram-se fornecedoras de capitais a outras empresas – investimentos de portfólios, por conta do baixo desenvolvimento do mercado de capitais. Depois da guerra, como na Inglaterra, as empresas direcionaram suas estratégias visando à eficiência administrativa, com enormes desafios quanto à criação de escritórios gerais efetivos.

O Japão apresentou certas peculiaridades porque, no final do século XIX, já contava com redes atacadistas e varejistas fortes. A importação de tecnologias incrementou a produção e, rapidamente, levou aos arranjos contratuais entre as empresas manufatureiras. O pagamento das tecnologias deu-se por meio da exportação, com a adoção da estratégia de eficiência administrativa, mediante a criação de companhias comerciais responsáveis pelos investimentos na comercialização e na distribuição internacional. E, para contornar um mercado de capitais pouco desenvolvido, cada grupo de empresas passou a ter seu próprio banco. Desse modo, um conjunto de empresas era controlado por companhias comerciais e bancos, que criaram escritórios gerais com executivos responsáveis pela assistência financeira, controle e monitoramento das equipes e alocação dos recursos.

Outra perspectiva sobre as corporações modernas destaca a crise econômica no final do século XIX, a corrida imperialista das principais potências europeias (Inglaterra, Alemanha, França, Itália), a concentração e centralização de capital no segmento bancário e na indústria, o aumento da composição orgânica do ca-

1. Sobre os diferentes países, baseamo-nos inteiramente em Chandler, 1993, p.135-40.

pital e as interpenetrações entre indústria, bancos e sociedades anônimas. Todos esses elementos dão conteúdo a uma passagem de um capitalismo concorrencial a uma fase monopolista do capital, com o domínio do capital financeiro: “o monopólio é a última palavra da *fase mais recente de desenvolvimento do capitalismo*” (Lênin, 2008, p.44; grifo do autor).

Hobson (1983, p.103), com base em dados de Inglaterra, Alemanha e França, destaca que: 1) uma proporção crescente da riqueza agregada é produzida pelas grandes empresas em expansão; 2) a tendência concentradora é atuante na fabricação e transporte de mercadorias que constituem as necessidades básicas da população; 3) importância crescente do capital na riqueza agregada em relação ao trabalho; 4) a importância crescente do capital nas formas mais essenciais da riqueza material; 5) é provável que uma proporção crescente de pessoas seja empregada em empresas grandes ou em expansão.

Para Lênin (2008, p.25), “o enorme aumento da indústria e o processo notavelmente rápido de concentração da produção em empresas cada vez maiores constituem uma das particularidades mais marcantes do capitalismo”. Quanto à composição capital-trabalho, “a concentração da produção é muito mais intensa que a dos trabalhadores, pois o trabalho nas grandes empresas é muito mais produtivo” (idem, p.25). A concentração ganha força porque “o capital monetário e os bancos [...] tornam ainda mais esmagador este predomínio de um conjunto de grandes empresas” (ibidem, p.26).

Lênin (2008, p.33) distingue três momentos de formação do capitalismo monopolista: *de 1860-1880*: momento culminante de desenvolvimento da livre concorrência, e os monopólios ainda são apenas germes perceptíveis; *depois da crise de 1873*: longo período de desenvolvimento dos cartéis, que se constituem em exceção, não são ainda sólidos e parecem um fenômeno passageiro; *fins do século XIX e crise de 1900-1903*: os cartéis se convertem numa das bases de toda a vida econômica, e o capitalismo se transformou em imperialismo. Para o autor (2008, p.67), a crise no começo do século XX acelerou “o processo de concentração das indústrias e dos bancos, consolidou esse processo, converteu pela primeira vez as relações com a indústria em verdadeiro monopólio dos grandes bancos e deu a essas relações um caráter incomparavelmente mais estreito e mais intenso”.

Hilferding (1985) analisou profundamente os trustes, os cartéis, as sociedades anônimas e as relações entre capital industrial e capital bancário. Para ele, o capital financeiro desenvolveu-se com o avanço das sociedades anônimas, mas foi com a monopolização da indústria que ele teve maior impulso. A concentração bancária e os enormes recursos creditícios (dinheiro produtivo e não produtivo) mantidos por um reduzido número de bancos colocou-os em posição

vantajosa perante os industriais, “mas isso não significa de modo algum que os magnatas da indústria também se tornem dependentes dos magnatas do banco” (Hilferding, 1985, p.219).

O autor chama “de capital financeiro o capital bancário, portanto o capital em forma de dinheiro que, desse modo, é na realidade transformado em capital industrial”. A maior parte do capital dinheiro sob o jugo dos bancos “é transformado em capital industrial, produtivo (meios de produção e força de trabalho) e imobilizado no processo de produção” (idem, p.219). O capitalismo financeiro é, portanto, diferente daquele retratado mais recentemente, em função da interpenetração intensa entre capital industrial e capital bancário, sob as formas de empréstimos bancários à indústria, participação dos bancos nos lucros e na alocação de recursos das empresas industriais, depósitos de capital sob a forma dinheiro das empresas industriais nos bancos, etc.

As quatro abordagens sintetizadas demonstram tanto os diferentes momentos em que surgiram as empresas modernas, como os processos que levaram a esse arranjo empresarial, entre eles as contradições insolúveis do sistema capitalista, o desenvolvimento tecnológico, o imperativo pela acumulação e a tendência inexorável à concentração e centralização de capital, etc. Nenhuma delas, no entanto, aponta o surgimento, na dita “periferia” capitalista, de poderosos grupos (Matarazzo, Bunge y Born, Votorantim, Monterrey) com poder de mercado nas escalas local e regional.

Quer nos países desenvolvidos, quer nos subdesenvolvidos, após a Segunda Guerra Mundial, as grandes corporações se tornaram os mais importantes agentes na organização e reorganização do espaço mundial, mediante fluxos intensos de capitais produtivos, produtos e serviços, tecnologia, remessas de lucros, etc. Inegavelmente, junto com o Estado, elas foram os principais agentes na construção de uma nova divisão internacional do trabalho, a partir de uma especialização sincrônica, do comércio internacional entre suas subsidiárias e do papel cada vez mais importante das cidades mundiais, onde estão as sedes de gestão econômica e territorial (Corrêa, 1991; Lipietz, 1987).

As grandes corporações e a nova divisão internacional do trabalho derivam dos conflitos entre capital e trabalho e entre os diferentes capitalistas, de modo que a internacionalização da produção, seja para as áreas onde a força de trabalho e as matérias-primas são mais baixas, seja nos espaços mais desenvolvidos e com mercados mais amplos, torna-se uma solução – passageira – à crise de reprodução do capital e ao imperativo de acumulação em escala ampliada (Harvey, 2005). A expansão espacial é, portanto, uma condição imanente à dinâmica de acumulação capitalista – cuja tendência à crise de superacumulação é incontestável (Corrêa, 1991).

O resultado do imperativo pela acumulação ampliada, alimentado e potencializado pela concorrência intercapitalista e pelo capital bancário, é a constituição de grandes empresas muito complexas, com diferentes estruturas gerenciais centralizadas (divisional, *holding*) para definir suas estratégias, ampla escala de operações (matérias-primas, bens intermediários, produtos finais e serviços), distintas estratégias de expansão (concentrações horizontal, vertical e conglomeral), segmentação espacial (diferenças no desenvolvimento tecnológico e na divisão do trabalho), múltiplas localizações (rural e urbana) e poder de pressão econômica e política (Cavaco, 1997; Pires do Rio, 1998).

Grupos econômicos: contrapondo definições

À primeira vista, pode parecer prosaico, mas é necessário confrontar as diversas definições de grupo econômico, para que seja possível delinear as diferentes perspectivas teóricas, a transformação no espaço e no tempo das relações interna e externa dos grupos e, também, as semelhanças e diferenças nas inúmeras propostas. Embora haja uma multiplicidade de estudos, não há uma definição amplamente aceita sobre grupos econômicos (Khanna & Ghemawat, 1998; Khanna & Yafeh, 2007). Todavia, podem ser identificadas duas perspectivas predominantes, denominadas sociológica e econômica. A primeira oferece uma definição muito ampla, com o destaque à multiplicidade de relações entre pessoas e organizações, e a segunda apresenta uma acepção mais estreita, vinculada à diversificação não relacionada (Hamilton & Biggart, 1988; Cuervo-Cazurra, 2006).

Para Leff (1978, p.663-4),

O grupo é uma firma multicompanhia que atua em diferentes mercados, mas que não o faz sob controle empresarial e financeiro comum. De modo mais geral, este padrão de organização industrial tem duas características essenciais. Primeiro, o grupo obtém seu capital e seus gerentes de alto nível a partir de fontes que transcendem uma única família. O capital e os gerentes podem proceder de várias famílias ricas, mas eles permanecem dentro do grupo como uma unidade econômica única [...] Em segundo lugar, um pouco como os *zaibatsus* no Japão pré-Segunda Guerra Mundial, os grupos investem e produzem em vários mercados de produtos, em vez de em uma única linha de produtos.

Essa definição destaca a atuação em vários mercados, o controle exercido sobre o capital, a administração por mais de uma família e a estrutura organiza-

cional mais ou menos integrada – quando se refere a uma “multicompanhia” e a uma unidade econômica única. A atuação em vários mercados remete, como no final da concepção, à transação de vários produtos, mas não à expansão a outros espaços geográficos.

Granovetter (2005, p.429) destaca que os

“Grupos econômicos” são conjuntos de empresas juridicamente independentes unidas de maneiras formais e/ou informais persistentes. O nível de ligação é intermediário entre – e deve ser contrastado com – dois extremos que não são grupos econômicos: conjuntos de empresas ligadas apenas por alianças de curto prazo e aquelas consolidadas legalmente numa única entidade.

A proposta destaca a separação legal das firmas e as relações persistentes que podem ou não ser formais, quer dizer, mediadas pelas relações contratuais de mercado ou por relações de parentesco, etnia, amizade, etc. As expressões *separação legal* e *persistente*, respectivamente, estabelecem limites que impedem considerar como grupos econômicos as empresas sob controle único e as alianças estratégicas de curto prazo.

Para Guillén (2000, p.362), os grupos econômicos “1) são ativos em uma variedade de indústrias; 2) operam sob uma orientação empresarial de alguma forma unificada, e 3) não chegam de constituir uma estrutura organizacional completamente integrada”. Essa definição se assemelha à de Granovetter, com a diferença de haver acrescentado a importância da diversificação das atividades econômicas.

Smångs (2006, p.895) compreende grupo econômico como

[...] uma constelação de empresas em que os atores são, em princípio, embora nem sempre na realidade, comparativamente iguais no que diz respeito às suas relações com o outro. *O pano de fundo é que não há nenhum ator soberano em um grupo econômico; nenhuma das empresas que o compõem tem um direito unilateral ou a capacidade de determinar sua relação com as outras empresas do grupo, por exemplo, as relações entre matriz e subsidiárias [...] não há autoridade organizacional legítima dentro de um grupo empresarial que possa arbitrar unilateralmente ou pôr fim a litígios que possam surgir.* Assim, os grupos econômicos não são caracterizados pelo controle burocrático formal ou estruturas de autoridade centralizadas verticalmente, senão pelo informal e pela administração e controle negociados pelo consenso. (grifo nosso)

Essa definição está fundamentada na ideia de igualdade entre as empresas e na administração e no controle logrados por meio do consenso. Nessa concepção, os arranjos de empresas ligadas formal e informalmente, sob o controle único burocrático ou vertical, entre os quais estão os *chaebols*, os *keiretsus* e os *grupos* da América Latina, não podem ser denominados grupos econômicos.

Benko (1996, p.119) define grupo como

um conjunto de empresas reunidas em *holdings* financeiras hierarquizadas e submetidas a um centro de decisões, uma sociedade-máter. É esta última que, de um lado, desenvolve as estratégias econômicas globais, tanto produtivas como comerciais e, de outro, desenvolve as estratégias financeiras, incluindo as fusões, as aquisições, as tomadas e abandonos de participações. Todas estas operações são reversíveis. Como forças financeiras, centros de controle e centro de produção e de apropriação do valor, os grupos são por si mesmos muito flexíveis.

A definição destaca as duas formas de geração de valor no seio dos grupos (produtiva e financeira) e as facilidades de se desfazer rapidamente dos investimentos (compra e venda de ações). A dimensão financeira tem ganhado espaço cada vez maior dentro dos grupos desde os anos 1980, quando da mundialização financeira favorecida pela desregulação dos mercados de capitais, pela abertura dos mercados e pelas inovações financeiras (derivativos, *swaps*). Para Serfati (1998), está cada vez mais difícil, na análise da fração do valor controlado pelos grupos, estabelecer uma clivagem entre as atividades produtivas e aquelas oriundas da captação de direitos de propriedade e de créditos. Propõe, assim, recorrer à noção de capital como sendo uma massa de dinheiro suscetível de se valorizar, porque ela permite compreender os diversos meios de que os grupos dispõem para a circulação de capital dinheiro, em que as formas produtivas e financeiras se interpenetram.

Segundo Gonçalves (1999, p.181),

o grupo econômico é definido como o conjunto de empresas que, ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente, do capital) pertencente a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas.

A proposta traz avanços importantes porque destaca o fato de que, além das atividades internas dos grupos, eles estabelecem relações com outras empresas

externas – as redes de empresas, por meio da multiplicação de acordos e de parcerias. Outra contribuição é possibilitar a compreensão da penetração dos fundos mútuos de investimentos e fundos de pensão dentro dos grupos e empresas, estabelecendo-se como principais acionistas e impondo a lógica de valorização do capital financeiro.

Em seguida, são apresentados excertos de Tarun Khanna – um dos principais investigadores dos grupos econômicos – em parceria com outros pesquisadores. Para Ghemawat & Khanna (1998, p.35), “grupos econômicos diversificados – uma forma organizacional caracterizada pela diversificação em torno de uma ampla gama de atividades, pelas inter-relações financeiras parciais entre elas e, em muitos casos, pelo controle familiar – dominam a atividade de serviços e setor industrial privados em muitas economias do mundo”. Khanna & Rivkin (2001) definem que “um grupo econômico é um conjunto de firmas que, embora legalmente independentes, estão unidas por uma constelação de ligações formais e informais e estão acostumadas a tomar uma ação coordenada”.

Fisman & Khanna (2004, p.610) salientam que os grupos “são compostos de um conjunto diversificado de negócios, geralmente iniciado por uma única família, e unidos pelo controle cruzado da propriedade e por membros comuns no conselho. As subsidiárias dos grupos compartilham, frequentemente, uma identidade comercial comum [...] recorrem a grupos de trabalho comuns e se relacionam financeiramente”. Khanna & Yafeh (2007, p.331) afirmam que os grupos “consistem de firmas legalmente independentes, operando em múltiplas indústrias (frequentemente não relacionadas), que estão unidas por persistentes ligações formais (por exemplo, patrimoniais) e informais (por exemplo, familiares). Diferentes graus de participação de investidores externos caracterizam muitos grupos econômicos ao redor do mundo”.

As quatro citações mostram um avanço da concepção de grupo econômico. Inicialmente, os seus elementos principais eram a diversificação e o controle familiar. Posteriormente, são aportadas à definição as relações formais e informais, as ações coordenadas facilitadas pelas relações, o financiamento das atividades e a participação de investidores estrangeiros.

Até o momento, os excertos apresentados têm enfatizado as relações formais e informais, a diversificação dos negócios e a dimensão financeira, principalmente. No entanto, muitos autores têm buscado salientar os grupos econômicos a partir de um elemento distinto e específico, o controle exercido por um ou mais membros de uma ou mais família. Para eles, é comum o controle familiar e, às vezes, em função dos matrimônios e das várias gerações, os grupos são controlados por muitas famílias ligadas por diferentes laços de parentesco (sanguíneo, matrimonial, cultural).

Para Chang & Hong (2002, p.266), “grupos econômicos, conhecidos como *chaebols* na Coreia, são definidos como um conjunto de empresas formalmente independentes sob controle administrativo e financeiro comum, pertencentes e controladas por determinadas famílias”. Yiu, Bruton & Lu (2005, p.183) definem desta maneira: “Um grupo econômico é um conjunto de empresas legalmente independentes que estão unidas por ligações econômica (propriedade, financeira e comercial) e social (parentesco, família e amizade)”.

Almeida & Wolfenzon (2006, p.2.637), claramente, remetem ao problema: “Para evitar confusão, nós usamos a expressão ‘grupos econômicos familiares’ para nos referirmos àqueles nos quais as empresas são controladas por membros da mesma família, como na Europa ocidental, América Latina e Leste da Ásia”. Em outro trecho: “distinguimos um grupo econômico (um conjunto de empresas controladas pela mesma família) da particular estrutura de propriedade (piramidal e horizontal) usada para controlar as firmas pertencentes ao grupo” (idem, p.2.640).

Kim, Kandemir & Cavusgil (2004) distinguem grupos econômicos e conglomerados e empresas familiares. Para eles, “conglomerados familiares não são o mesmo que os grupos econômicos, os quais não são necessariamente controlados pela família [...] Grupos econômicos podem incluir firmas ligadas por relações pessoais que resultam de circunstâncias pessoal, étnica e/ou regional” (idem, p.16). Os conglomerados familiares são uma grande rede de corporações controlada pela mesma família e “eles são mais diversificados e maiores quando comparados às empresas familiares. Seu impacto econômico (empregos, vendas, ramos de atividade, tecnologia, etc.) nos respectivos países é muito mais substancial” (ibidem, p.16).

Essa definição de conglomerados, grupos e empresas familiares traz alguns problemas. Historicamente, os conglomerados surgem nos anos 1960, como uma variação da forma organizacional multidivisional, mediante uma estratégia de diversificação não relacionada e ausência de escritórios de manufatura, comercialização e pesquisa, além de escritórios corporativos de pessoal, controle e finanças bem menores (Chandler, 1993, p.133-4). Mueller (1969) analisa os conglomerados como grandes corporações diversificadas sob o controle de administradores, que tomam decisões de maximização do crescimento em vez da maximização dos lucros aos acionistas. Ambos os autores, portanto, não fazem nenhuma menção à emergência de conglomerados como organizações sob controle familiar.

Cuervo-Cazurra (2006) sugere a restrição da concepção de grupo a elementos como diversificação não relacionada e controle comum, mas é cético quanto à propriedade familiar. Por isso, ele propõe “limitar a definição de grupos

econômicos a um conjunto de firmas legalmente separadas operando em diversas atividades não relacionadas estrategicamente que estão sob propriedade e controle. Esta definição identifica o grupo econômico como um tipo de rede de firmas” (Cuervo-Cazurra, 2006, p.421). Em seguida, afirma que entende “redes diversificadas como conjunto de empresas que operam em negócios não relacionados, mas que têm relações estáveis baseadas na propriedade comum” (idem, p.423).

Essa opção pela *rede diversificada de firmas* sob uma propriedade comum e pelas *atividades não relacionadas estrategicamente* não resolve a falta de consenso para definir os grupos. Se uma das características é uma rede diversificada, como isso se articula com a ideia de diversificação não relacionada? Se rede pressupõe relação, as atividades díspares não compartilham nem economia de escala, nem economia de escopo.² É possível, com essa proposta, abranger os diferentes arranjos organizacionais dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos? Na América Latina, essa ideia pouco ajuda a entender e a distinguir grupos econômicos de outras formas de organização, como rede de empresas, empresas em rede, firmas especializadas, etc. Na região, há organizações importantes de capital fechado, capital aberto, controle familiar, controle compartilhado entre vários acionistas (sociedades anônimas), diversificação relacionada e não relacionada adotadas pela mesma organização.

Pelo exposto até o momento, existem condições para afirmar que *a falta de consenso em torno de uma conceituação amplamente aceita de grupo econômico resulta da complexidade adquirida pelo capitalismo em cada um de seus momentos, o que requer uma compreensão diacrônica das transformações por que têm passado as organizações e uma análise sincrônica, porque o modo capitalista de produção se desenvolve de maneira desigual e combinada, não só como uma força centrípeta, mas também responde a forças centrífugas, moldando-as e sendo moldado por elas*. Isso explica as conceituações fundamentadas na dimensão financeira, nas relações formais e informais, na diversificação relacionada e não relacionada, nos laços familiares e étnicos, etc., de acordo com o momento histórico e a particularidade espacial (região, país).

Na América Latina, desenvolveram-se e consolidaram-se formas organizacionais que são os principais lócus de acumulação e poder econômico, quer em suas economias de origem, quer em outras escalas geográficas (regional, global). Nessas várias escalas, existem especificidades e aspectos gerais quanto aos grupos econômicos que envolvem o controle e a origem do capital, a relação com

2. Emergem de insumos que são conjuntamente compartilhados ou usados sem “congestionamento” completo (Teece, 1980, p.226).

o Estado, a diversidade de atividades, os arranjos institucionais (mercado de capitais, por exemplo), etc. Assim, embora os grupos econômicos estejam presentes em vários países, cada formação socioespacial é um ambiente único, dependendo do estágio de desenvolvimento da economia, do sistema político, da participação governamental, dos recursos naturais, dos recursos financeiros, etc.

Todavia, é preciso oferecer uma ampla definição de grupo que possa incluir as diferenças e as similaridades dos vários arranjos corporativos nos quatro países que são o recorte espacial do livro. A proposta não é tão ampla como as perspectivas sociológicas, mas vai além das propostas econômicas (diversificação não relacionada e controle único) ao incorporar o maior número de elementos possível e articulá-los numa definição abrangente. Entendemos que os grupos econômicos são formas organizacionais caracterizadas por *um conjunto de firmas, de atuação em diferentes ramos econômicos, que podem ou não ser relacionadas dependendo das capacidades tecnológicas/gerenciais e das economias de escala e escopo potenciais, mantidas sob o controle comum de uma ou mais famílias ou grupo de investidores (pessoas jurídicas ou instituições) que decidem, pelo contexto institucional e estratégias de crescimento, abrir o capital das firmas ou do próprio grupo.*

Por que as firmas se organizam sob a forma de grupos?

Por que os grupos econômicos existem? Quais fatores motivam essa forma de organização? Por que todas as transações não são realizadas no mercado ou por um só grupo? Como os grupos econômicos são um arranjo organizacional recente, a compreensão de sua existência perpassa, obrigatoriamente, pelo diálogo com as teorias da firma. Na literatura acadêmica, existem seis perspectivas teóricas sobre a organização de empresas sob a forma de grupos: 1) custos de transação; 2) nexos de contratos; 3) custos de agência; 4) mobilização de recursos e aprendizado; 5) poder de mercado; 6) autoridade estatal. Apesar de diferentes, algumas complementam as contradições insolúveis apresentadas por outras.

Na análise neoclássica, a empresa é um agente que toma decisões de curto (produção) e longo prazos (tamanho) e suas escolhas visam à maximização dos lucros, mediante cálculo dos preços dos insumos e dos produtos para atingir uma quantidade de equilíbrio ideal. “A empresa é, assim, o local onde se combinam os fatores de produção de maneira a gerar os produtos, sendo a produção sujeita às leis do rendimento, que são discutidas primordialmente no interior de cada unidade de produção isolada” (Prochnik, Dantas & Kertsnetzky, 2002, p.26). Na hipótese de maximização do lucro, as empresas operam “em mercados de produto e capital competitivos exibindo custos de transação zero e equilíbrio

competitivo. Sob essas suposições, é praticamente impossível emergir uma teoria da firma multiproduto” (Teece, 1982, p.40).

Segundo Chandler (1992, p.85), a “teoria neoclássica, em suas formas básicas, visualiza a firma como uma entidade legal, com um conjunto de produção (um conjunto de planos de produção viáveis) cujo conhecimento é presumivelmente comum. A partir de tal conjunto, um administrador age racionalmente com informação completa, escolhe a maneira mais provável para maximizar os lucros ou o valor atual da companhia”. Assim como foi mencionado, o custo zero de transação e o equilíbrio competitivo, o conhecimento comum e a informação amplamente disponível não oferecem as bases para uma teoria que ajude a entender o porquê de as empresas diversificarem suas atividades.

Coase (1937) chama a atenção para uma definição de firma que corresponda ao mundo real, defende que a realização de transações no mercado resulta em custos (contratar mão de obra, impostos, incerteza) e expõe as fissuras do pensamento neoclássico (a alocação de recursos ora pelo mecanismo de preços, ora pelo empresário). Ele pergunta: “levando em conta o fato geralmente alegado de que a coordenação será feita pelo mecanismo de preço, por que é necessária tal organização? Por que há essas ‘ilhas de poder consciente’?”. E responde que, fora da firma, os movimentos de preços direcionam a produção a partir das trocas no mercado e, dentro da firma, toma forma uma estrutura de mercado em que as transações são alocadas pelo empresário-coordenador. Ou seja, “é evidente que estes são *métodos alternativos de coordenar a produção*” (Coase, 1937, p.388; grifo nosso).

Se as firmas reduzem os custos, por que ainda ocorrem transações no mercado? Por que toda a produção não é realizada por uma só grande empresa? Para Coase (1937), com o aumento do tamanho da firma (e das transações), há a redução da função empresarial, os empresários fracassam em dispor os fatores de produção nos seus usos de valor mais alto ou aumentam os preços de suprimento de alguns fatores de produção. Assim, “uma firma tenderá a expandir-se até que os custos de organizar uma transação extra dentro dela se tornem iguais aos de levá-la a cabo pelos meios de troca sob o mercado aberto ou de organizá-la em uma outra firma” (idem, p.395).

Williamson (1973) desenvolveu mais extensivamente a teoria dos custos de transação quanto à elaboração, acompanhamento e controle dos contratos. Em sua opinião, os problemas de organização são explicados por um conjunto de fatores humanos (racionalidade limitada, oportunismo) e transacionais (incerteza, pequeno número de transações, informação imperfeita). Para Williamson (1973, p.317), “racionalidade limitada refere-se às taxas e limites de armazenamento sobre as capacidades dos indivíduos para receber, armazenar, recuperar e

processar informações sem erro” e o oportunismo “é um esforço para realizar ganhos individuais através de uma falta de sinceridade e honestidade nas transações”.

A racionalidade limitada e o oportunismo não explicam *per se* a substituição do mercado pela firma, porque dependem de fatores como incerteza e complexidade das relações contratuais, número de agentes e informação imperfeita (Williamson, 1981, p.1.545-6). A racionalidade limitada ocorre em condições de incerteza e complexidade e esses três fatores resultam na assimetria de informação. A posse de uma especificidade de ativo torna-se uma informação privilegiada (assimétrica) de um pequeno número de agentes e pode resultar em práticas oportunistas. O aumento da especificidade dos ativos e das externalidades reduzem a eficiência do mercado na alocação de bens e torna a internalização da produção o mecanismo mais adequado de economia de racionalidade limitada e redução do oportunismo.

Muitos trabalhos foram baseados na teoria dos custos de transações. Para Leff (1978, p.666), “o padrão grupo de organização industrial é facilmente entendido como uma resposta microeconômica para as bem conhecidas condições de falha de mercado em países menos desenvolvidos” e “a instituição do grupo é, assim, um mecanismo intrafirma para lidar com as deficiências nos mercados para fatores primários, riscos e produtos intermediários em países em desenvolvimento” (idem, p. 666).³

Os mesmos fatores responsáveis pelas falhas de mercado também explicam as falhas de organização interna (Williamson, 1973). A organização deverá ser concebida de modo a “afetar a quase independência entre as partes, as dinâmicas de alta frequência (atividades operacionais) e de baixa frequência (planejamento estratégico) deveriam ser claramente distinguidas, e os incentivos devem ser alinhados dentro e entre partes de forma a promover a eficácia global e local” (Williamson, 1981, p.1.550). Portanto, internalizar as atividades implica custos de contratação (relações entre administradores-proprietários, empregados-empregadores, etc.).⁴ O estudo dos custos de contratação teve o suporte da teoria do nexo de contratos, que retoma os ideais neoclássicos, mas redefine o conceito de

3. Para Leff (1978), os grupos servem a três propósitos: 1) apropriação de quase rendas com acesso a informação e capital em mercados imperfeitos; 2) alternativa aos investimentos de portfólio com a ausência de risco e incerteza; 3) eliminar as restrições ao monopólio ou oligopólio pela integração vertical.

4. Berle & Means (1984) foram os pioneiros na análise do impacto da separação do controle e administração de empresas e constataram as tendências de crescente concentração do capital, dispersão crescente da propriedade de ações e separação crescente entre propriedade e controle nos Estados Unidos.

empresa e aceita as suposições de oportunismo e informação imperfeita. As empresas são conceituadas como um nexo de contratos que especifica os direitos de propriedade para as condutas e interações dos agentes participantes (Pondé, 2002, p.290).

A teoria dos custos de agência analisa os custos de uma organização a partir do nexo de contratos e propõe o conceito de *relações de agência* (contratos formais e informais de indivíduos que delegam uma função a outros indivíduos). A falta de tomada de decisões ótimas dos agentes resulta em custos de agência (contratados que não maximizam o lucro, monitoramento das ações dos contratados e gastos dos contratados para garantir o comprometimento junto ao contratante).⁵ Os estudos das corporações de propriedade e administração separadas foram a semente para o desenvolvimento da teoria da agência.

Para Fama (1980, p.289), “a empresa é disciplinada pela concorrência de outras empresas, o que força a evolução dos dispositivos para monitorar, de forma eficiente, o desempenho de toda a equipe e de seus membros individuais”. E “a função da administração é fiscalizar os contratos entre os fatores e assegurar a viabilidade da empresa” (idem, p.292). O administrador “pode não sofrer qualquer ganho ou perda imediata dos salários a partir do desempenho atual de sua equipe, mas o sucesso ou o fracasso da equipe impacta seus salários futuros” (ibidem, p.292).

Mueller (1969) demonstrou que a onda de fusões e aquisições nos anos 1960 e a formação de conglomerados resultaram de estratégias de maximização do crescimento em detrimento dos dividendos aos acionistas. Para Mueller (1969, p.644), “os administradores maximizam, ou pelo menos perseguem como uma de suas principais metas, o crescimento do porte da corporação em vez dos lucros ou bem-estar do acionista” e “o prestígio e o poder que os administradores obtêm de suas ocupações estão ligados diretamente ao tamanho e ao crescimento da companhia e não à sua lucratividade”.

Na teoria de acumulação de aprendizado e recursos, os grupos existem por conta das capacidades em excesso de fatores produtivos detidos pela empresa e por ela usados para a expansão. Para Penrose (2006, p.12), a função econômica das firmas é “a aquisição e organização de recursos humanos e de outra natureza com o fim de fornecer lucrativamente bens e serviços aos mercados”. A experiência administrativa e o conhecimento crescentes, aliados ao potencial de utilização dos recursos, impelem a novas expansões via uso mais lucrativo dos

5. As teorias dos custos de transação e da agência se complementam e remetem ao ponto ótimo de coordenar os recursos no mercado ou na empresa e à estrutura da organização que minimize os custos de agenciamento.

serviços dos recursos (organizacionais, indivisíveis, tácitos). O “crescimento é essencialmente um processo evolucionário e está baseado no incremento cumulativo do saber coletivo, dentro do contexto de uma firma dotada de propósitos” (idem, p.16).

Para Nelson & Winter (2005, p.19), as firmas têm “a qualquer momento dado, certas capacidades e regras de decisão. Essas capacidades e regras se modificam ao longo do tempo, como resultado de esforços deliberados para a superação de problemas e eventos aleatórios”. É um processo de “seleção natural econômica” em que “os ambientes de mercado oferecem uma definição de sucesso para as firmas, e essa definição está muito próxima à habilidade delas de sobreviver e crescer” (idem, p.26). Tal seleção se apoia na visão de “genética organizacional”, processo pelo qual as características organizacionais são transmitidas ao longo do tempo. Os padrões comportamentais das firmas são regidos pelas *rotinas*,⁶ que se parecem a genes porque são características persistentes do organismo e determinam seu comportamento possível, são hereditárias e selecionáveis.

Chandler (1992) sustentou essa teoria ao mostrar como as empresas de países desenvolvidos lograram avanços organizacionais e tecnológicos em negócios intensivos em capital e tecnologia a ponto de se tornarem grandes corporações multidivisionais e construírem monopólios internacionais de tecnologia e produto. Teece et al. (1994, p.9) sugere que, “à medida que as firmas manufatureiras estadunidenses crescem de maneira diversificada, elas mantêm um nível constante de coerência (local) entre atividades vizinhas”. Para ele, “a força da proximidade entre as atividades novas e velhas não muda muito à medida que a empresa se diversifica” (Teece et al., 1994, p.10).

Nos países de industrialização tardia, os grupos surgiram graças: 1) à compra de tecnologias estrangeiras em setores monopolizados de menor valor adicionado; 2) ao crédito subsidiado dos governos; 3) à proteção governamental contra a concorrência nos estágios iniciais (Amsden & Hikino, 1994; Kock & Guillén, 2001). Os três fatores permitiram a construção de várias capacidades, entre elas identificar projetos viáveis, conseguir licença estatal, obter recurso financeiro, assegurar tecnologia e conhecimento estrangeiro, instalar fábricas, contratar e treinar trabalhadores e estabelecer sistemas de distribuição e suprimento (Guillén, 2000, p.365). Em função da compra de tecnologias padronizadas e do

6. Os autores destacam três tipos de rotinas: 1) realizado a qualquer momento, dado o estoque de fábricas, equipamentos e outros fatores de produção que não podem ser aumentados no curto prazo; 2) aumento do estoque de capitais ao longo do tempo (novas fábricas, P&D); 3) modificação de suas características operacionais com o tempo (análise de mercado, oficinas de pesquisa operacional e laboratórios de P&D).

desenvolvimento de habilidades específicas de processo e produto, os grupos se diversificaram para negócios não relacionados (Amsden & Hikino, 1994).

Ou seja, os grupos de países de industrialização tardia transformaram as compras internacionais periódicas de tecnologia e serviços em “ativos competitivos”, usados a *posteriori* na sua expansão. As mudanças tecnológicas diminuíram as capacidades dos grupos e os impeliram ao investimento em tecnologia própria ou à troca de fornecedores de tecnologia (Amsden & Hikino, 1994, p.133). Para Kock & Guillén (2001), numa primeira etapa, os grupos alavancaram os seus *contatos* locais e estrangeiros para combinar tecnologias e mercados locais, a fim de entrar em novos mercados e produzir insumos. Na segunda etapa, com a maior experiência e o desenvolvimento da infraestrutura do país (educação, trabalho e finanças) menor que a demanda, declinaram as capacidades de *contatos* e a sobrevivência e crescimento mudam para a eficácia e eficiência na execução e funcionamento das plantas (capacidades genéricas). Na última etapa, os grupos desenvolveram capacidades organizacionais e tecnológicas que lhes permitiram inovações de processo e de produto.

Outra teoria é a do poder de mercado. Seus principais expoentes buscam demonstrar como os agentes econômicos afetam a alocação de recursos – fixação de preços, geração de empregos e taxas de lucro. Para Munkirs (1989), existe uma dicotomia entre o mito econômico e a realidade econômica, por causa da poderosa força ideológica que sustenta a suposição de *laissez-faire* e capitalismo competitivo. As “pessoas dedicam tempo, energia e recursos para [...] escapar da tirania dos mercados” e “é por meio da organização que [...] buscam dobrar o mercado a seu favor” (Peterson, 1989, p.381). Para Peterson (1989, p.381; grifo nosso), “a *corporação moderna permanece* como o principal exemplo em nossos dias de apelo à organização como meio de escapar da *tiraniam do mercado*”.

Munkirs & Knoedler (1987) mostram a participação de executivos em agências e comissões do governo e a destinação de recursos para a promoção de uma política educacional que propagasse os mitos do capitalismo *laissez-faire* e competitivo nos Estados Unidos. Outra constatação importante é que as indústrias-chave (finanças, computadores, telecomunicação, automóveis, etc.) – com interdependência tecnológica e reconhecimento consciente de sua interdependência pecuniária nos lucros, preços, vendas, etc. – representavam entre 55% e 60% da economia estadunidense (Munkirs & Knoedler, 1987, p.1.680-1). O principal problema da teoria do poder de mercado é a ênfase nos efeitos sociais, econômicos e políticos, em detrimento dos fatores que levam à emergência dos grupos.

A teoria da autoridade estatal e “busca de renda” analisa as relações entre Estado e empresa, sobretudo a apropriação de rendas “não produtivas” pelos

grupos e a legitimação política do poder estatal. Para Krueger (1974, p.291), a restrição governamental sobre a atividade econômica “origina rendas de uma variedade de formas e as pessoas geralmente competem pelas rendas” legais e ilegais (corrupção, contrabando, mercado negro). Segundo Bhagwait (1982, p.989), há várias formas de “busca de renda”, mas a característica essencial é a maneira de “fazer” lucro com atividades que são improdutivas diretamente (retornos pecuniários sem produzir bens ou serviços que iniciem uma função útil).

Fisman (2001) mostra a “busca de renda” na Indonésia, onde as ações das empresas controladas por grupos com *conexões políticas* junto ao governo caíram com os “boatos” sobre a saúde de Suharto. Assim, “firmas dependentes politicamente, em média, perderam mais valor durante esses episódios que as firmas menos dependentes” (Fisman, 2001, p.1.098). Para Khanna & Ghemawat (1998), a *raison d'être* dos grupos indianos, até a liberalização econômica em 1991, baseou-se nas distorções da estrutura política (imposto sobre vendas, controle da importação) e nos ativos não comercializáveis (acesso preferencial à burocracia). Nos dois casos, os grupos são parasitas ou aparatos de captação de renda⁷ por uma minoria em detrimento do restante da população (Khanna & Papelu, 2000).

Para Hamilton & Biggarti (1988, p.87), “a forma ou estrutura da empresa é mais bem compreendida pelos padrões das relações de autoridade na sociedade”, ou seja, a estratégia de legitimação política repercute nas relações entre Estados e empresas e nas instituições. No Japão, adotou-se uma estrutura de dominação com um centro coordenando fortemente a lealdade dos poderes independentes, o que repercutiu na criação de empresas grandes e autônomas que legitimaram sua conduta e personalidade com a construção de culturas corporativas baseadas na lealdade à família, na comunidade e no paternalismo. Na Coreia do Sul, a estratégia de legitimação se baseou num Estado confuciano forte, cujas políticas de administração serviram de espelho às empresas. Em Taiwan, foi instituído um Estado confuciano defensor da moral, incorruptível e justo, que impediu a emergência de grupos favoritos e engendrou uma sociedade que respondeu às oportunidades existentes na economia mundial (sob apoio do Estado) (Hamilton & Biggarti, 1988, p.82-3).

Conforme já defendido anteriormente (Santos, 2010, 2012; Sposito & Santos, 2012), entendemos que “os grupos econômicos resultam de um fenômeno mais amplo que é o modo capitalista de produção. Eles são o resultado de

7. Lazzarini (2011, cap.3) demonstra que os “grupos” doadores de campanhas políticas no Brasil, após as eleições, apresentam elevação dos preços de suas ações e obtêm acesso vantajoso a recursos financeiros escassos.

um longo processo de concentração dos meios de produção e de centralização de capital que ocorre, indubitavelmente, sob apoio incondicional do Estado. A busca por novos espaços geográficos ou mercados de produtos (espaços internos) é uma condição indissociável das contradições insolúveis do processo de acumulação, do imperativo pela acumulação ampliada e pelo estabelecimento de posições competitivas no mercado por meio da inovação em sentido amplo”. Embora importantes, as falhas de mercado, o avanço das capacidades tecnológicas, as conexões políticas, etc. não se constituem na *raison d'être* dos grupos.

Estratégias corporativas e estruturas organizacionais

Após estocar elementos sobre origens, definições e teorias dos grupos, existem condições para abordar as suas diferentes estratégias corporativas, as distintas formas de controle do capital e quais os desempenhos (econômico e social) que apresentam. Indubitavelmente, essas três abordagens se encontram relacionadas. Podemos perguntar: em que medida as estratégias corporativas afetam o desempenho? Quais as estruturas organizacionais mais adequadas? Como o controle de capital afeta a expansão e as estratégias usadas pela corporação? Existe um limite ideal de diversificação e de tamanho?

Amplamente, a estratégia corporativa é entendida como a estratégia de longo prazo de obtenção de lucro adotada pelos agentes à frente das corporações (Caves, 1980, p.64) e, especificamente, como as decisões (prioridades) de diversificação ou de focalização em determinadas atividades (Paula, 2003). O processo de diversificação pode, de um lado, obedecer à proximidade entre as atividades originais da firma e as novas que forem eleitas (localização nos diferentes estágios de uma cadeia produtiva), e, de outro lado, ocorrer segundo a similaridade das atividades originais e novas quanto às competências produtivas e gerenciais da firma.⁸ No primeiro caso, a diversificação pode assumir a forma horizontal (lateral) ou vertical (integração), e, no segundo caso, uma forma concêntrica ou conglomeral (Britto, 2002, p.311).

A diversificação horizontal ocorre com a introdução de produtos relacionados aos originais e que podem desfrutar dos mesmos canais de comercialização, culminando numa economia de escopo. Isso é possível graças às características tecnológicas do produto e do processo, que permitem a utilização dos equipamentos existentes ou a diferente combinação de insumos na elabo-

8. Teece (1994) propõe o conceito de *coerência corporativa* para se referir às linhas de negócios relacionadas que apresentam características tecnológicas e mercadológicas comuns.

ração de novos produtos. A diversificação vertical é o controle que uma firma passa a deter sobre as etapas de produção, dos insumos à produção final, podendo haver ligações convergentes (diversos estágios convergem para uma etapa) ou divergentes (o insumo é usado em distintos processos), podendo ser para trás (antes do processo produtivo) ou para a frente (posterior à produção) (idem, p.313-4).

Na diversificação concêntrica, “o aspecto crucial refere-se à exploração do núcleo de competências da empresa”, que procura “manter um padrão coerente de expansão para novos mercados, explorando e alargando suas competências originais” (ibidem, p.316), ao atuar em vários mercados inter-relacionados pelas suas capacidades acumuladas ao longo do tempo. A diversificação conglomeral ocorre com a atuação em ramos com pouca ou nenhuma sinergia, devido às novas oportunidades de negócios, ao impacto desestabilizador de uma inovação tecnológica no ramo original, à forte especialização que impede a expansão para negócios relacionados, ao uso de técnicas modernas de gerenciamento, ao acesso privilegiado ao mercado de capitais (ou falta dele), à menor regulação antitruste, etc. (Britto, 2002).

As estratégias de diversificação vertical e conglomeral são suportadas pela teoria dos custos de transação, a diversificação horizontal e concêntrica pela teoria evolucionária, e a diversificação horizontal e vertical pela teoria do poder de mercado. Diante da racionalidade limitada, incerteza e oportunismo, as transações que envolvem ativos específicos tornam-se custosas e passam a ser internalizadas pela firma. Com as “falhas” nos mercados de capitais, a forma conglomerado pode funcionar como uma miniatura de mercado de capitais responsável pela alocação eficiente dos recursos. Na teoria evolucionária, os recursos produtivos acumulados podem ser usados em oportunidades de negócios que permitam um uso mais eficiente das capacidades existentes (Penrose, 2006, p.15-6). A teoria do poder de mercado destaca que a integração para trás ou para a frente e mesmo a concentração horizontal funcionam como barreiras de entrada aos demais pretendentes.

As estratégias de expansão podem abranger, ainda, a desintegração vertical (*core competence* e redes) e a expansão espacial. A desintegração vertical tem ocorrido com investimentos mais focalizados (negócios relacionados à *core competence*), reestruturação patrimonial (fechamento e venda de ativos considerados não estratégicos) (Prahalad & Hamel, 1990) e com desintegração vertical da produção em uma rede de empresas (licenciamento e contratação), porém com controle financeiro, comercial e tecnológico das grandes empresas. Foi a simbiose entre a necessidade das organizações de eliminar a rigidez e a burocratização e de se tornarem mais flexíveis e os avanços tecnológicos que potencializou (porque empresas em rede já existiam) o avanço de redes multidirecionais

das pequenas e médias empresas e as redes de subcontratação e licenciamento (Castells, 2009, p.230).

Essas estratégias de *core competence* e redes estão relacionadas, por exemplo, a focalização nas atividades de desenho, P&D, comercialização e distribuição das grandes empresas (Nike, Benetton) e a subcontratação das atividades de fabricação e montagem em várias camadas de importância. Além disso, podemos analisar a diversificação de produto através do prisma espacial e da lógica de acumulação em escala ampliada. Quer dizer, as inovações podem ser vistas não só em termos de produtos e processos, mas também da incorporação de novos espaços geográficos (Schumpeter, 1984) por causa tanto do ciclo de vida do produto (Vernon, 1966) como do imperativo pela acumulação e superação das barreiras espaciais para a geração e realização do valor (Harvey, 2005; Sawaya, 2006).

As estratégias de expansão podem ser realizadas mediante alguns processos que variam conforme o tempo e o desenvolvimento do modo capitalista de produção, podendo ser investimentos em portfólio, ampliação ou modernização de um estabelecimento industrial, construção de planta produtiva, aquisição de empresa, fusão, novas formas de associação e cooperação.⁹ Esses processos respondem a condicionantes internos da empresa (capacidade tecnológica, forma e estrutura organizacional), industriais (oligopólio, ciclo de vida, inovações, barreiras de entrada, retaliação) e externos (política tributária, mercado de capitais, crise ou expansão econômica).¹⁰ Em termos temporais, o investimento em portfólio é caracterizado pelo retorno a curto prazo, e as demais variam de médio a longo prazos.

Os investimentos em portfólios representam menores riscos, porque são necessários capitais em menor proporção e existe a possibilidade de venda rápida das ações. A ampliação da capacidade instalada não implica alterações técnicas significativas, tampouco nova divisão operacional (Gonçalves, 1991), mas requer a compreensão futura sobre demanda, concorrência, mudanças tecnológicas, preços dos insumos, etc. (Porter, 1999). A construção de uma nova planta (especialização ou diversificação) vai depender de fatores endógenos, industriais e externos. O processo de fusão e incorporação corresponde a um movimento de reestruturação, fortalecimento da posição de mercado, absorção tecnológica, etc. e pode ser horizontal, vertical ou conglomeral. As novas formas de investimento

9. Para uma análise detalhada dessas formas de expansão, consultar Andreff, 2000; Michalet, 2003.

10. Gonçalves (1991) propõe os fatores endógenos e exógenos e, neste livro, foram acrescentadas as características da indústria.

permitem que as empresas controlem suas congêneres prescindindo de capitais, por meio de acordos de licença, assistência técnica, *franchising* e terceirização (Andreff, 2000), diminuam os custos e compartilhem os riscos (Chesnais, 1996; Castells, 2009).

Existem diversas formas de financiamento que permitem levar a cabo os processos de expansão, entre elas retenção dos lucros líquidos, contratação de dívida com instituições financeiras públicas e privadas (às vezes, pertencentes ao grupo), abertura de capital da empresa (ou grupo) sob a forma de uma oferta pública de ações em bolsa de valores, aumento do capital social, emissão de bônus no exterior, etc. O lançamento de ações não está restrito ao mercado de origem (por exemplo, os *Global Depositary Receipts*)¹¹ e as emissões de bônus e/ou captações externas estão vinculadas ao risco-país e ao risco da companhia estipulados por agências classificadoras de riscos (Standard and Poors, Fitch). A escolha de cada uma dessas formas de aumento do capital vai depender das diferentes taxas de juros, do desenvolvimento institucional, das estratégias corporativas, etc.

No processo de diversificação das atividades e expansão geográfica,¹² emergem problemas adicionais que, se não enfrentados, conduzem à diminuição do desempenho econômico do grupo. É a complexidade do tamanho, na qual fluxos intensos de informações, insumos e produtos, ordens, tecnologia, etc. precisam ser habilmente manejados por meio de uma estrutura organizacional adequada. Esta é o resultado “da decisão de escolher arranjos que maximizem o valor da estratégia selecionada pela empresa” (Caves, 1980, p.66). Entre as estruturas internas das organizações, temos:

- 1) *Unitária (forma U)*: a firma especializada funcionalmente divide suas atividades em departamentos com funções distintas (produção, finanças, vendas, etc.). Os chefes de departamento relatam suas atividades ao coordenador-chefe, o qual é responsável pela conciliação contínua das metas estabelecidas para esses departamentos.
- 2) *Multidivisional (forma M)*: separação da corporação por divisões de produtos integrados, em que a divisão desempenha funções de produção, finanças, vendas, etc. O monitoramento e a coordenação dessas divisões

11. Ações de companhias emitidas pelos bancos e listadas em bolsas de outros países. É popularmente conhecida como *American Depositary Receipts (ADRs)* – recibos de depósitos americanos.

12. Segundo Chandler & Redlich (1961, p.6), “a dispersão geográfica foi o passo inicial para a constituição da empresa industrial moderna, porque se tornou necessária a distinção entre ‘sede’ e ‘campo’”.

integradas ficam a cargo de “administradores médios” e as decisões estratégicas sobre planejamento a longo prazo e alocação de recursos são tomadas por uma administração central.

- 3) *Holding (forma H)*: é também uma estrutura com várias divisões de negócios, mas com pouca capacidade de administração estratégica central, pela dificuldade de transferir experiências e capacidades como na forma M. As firmas são controladas “frouxamente” pela *holding* do grupo, que funciona como um *minimercado interno de capitais* ao canalizar os recursos e alocá-los a atividades mais rentáveis.
- 4) *Conglomerat*: é uma forma de organização que incorpora elementos da forma M (separação das decisões operacionais e estratégicas e alocação interna de capitais para uso mais eficiente) para organizar questões complexas, mas que também permite que a estrutura sob a forma M possa seguir os passos da diversificação.
- 5) *Forma M-corrompida*: os administradores principais, geralmente proprietários ou controladores, ainda estão preocupados com os problemas operacionais.¹³

A forma unitária (U), predominante até finais dos anos 1950, cedeu espaço à multidivisional (M) à medida que as estratégias corporativas de integração aumentaram a complexidade de decisões – sobre coordenação, monitoramento, alocação da produção e distribuição da produção – e demandaram novas formas de organização (Chandler & Redlich, 1961, p.12). Com tal complexidade, os administradores médios tornaram-se incapazes de exercer a sua função e passaram a perseguir metas individuais (oportunistas), enquanto os administradores principais (chefes de departamentos e presidentes) se envolveram com questões operacionais e dedicaram menos tempo às decisões de crescimento e desempenho de longo prazo. A forma multidivisional (M) resolveu esse problema ao separar as atividades operacionais das decisões estratégicas (Chandler, 1993, p.130).

Essas diferentes estruturas organizacionais variam entre os grupos econômicos, pelo seu tamanho, linhas de produtos e suas inter-relações, espaços geográficos de atuação, controle do capital, políticas estatais antitruste. Apesar das diferentes combinações que possam existir,¹⁴ os princípios básicos multidivisio-

13. Sobre as diferentes estruturas organizacionais, consultar Caves, 1980; Williamson, 1981; Chandler, 1993.

14. Chang & Choi (1988, p.18) mostram características conglomerais e multidivisionais dos grupos sul-coreanos.

nais – separação das atividades operacionais (rotineiras) e estratégicas (longo prazo, como investimento de capitais) – são encontrados em distintos graus em várias organizações (Williamson, 1981, p.1.558). As diferentes estruturas são influenciadas pelas estratégias corporativas e pelos vários tipos de controle de propriedade e administração.

Controle do capital, desempenho e “futuro” dos grupos

O controle administrativo pode ser familiar (membro da família), tecnocrático (executivos contratados) e gerencial (indicação política), enquanto o controle do capital pode ser público (estatal), privado (local, nacional ou multinacional) ou misto (capitais públicos e privados dividem a propriedade e a gestão). No caso de grupos privados, o controle do capital pode ser individual (pessoa ou família proprietária) e societário ou cooperativo (diversos proprietários). A distinção dos controles de propriedade e gerencial ajuda a entender por que existem grupos familiares ou societários que são administrados por executivos externos, em vez dos acionistas detentores das ações.¹⁵ Quanto à orientação estratégica, elas podem ser etnocêntrica (espaços de origem) para os grupos públicos e privados (local e nacional) e geocêntrica (“aldeia global”) para EM (Gonçalves, 1991, p.509).

As diferenças de propriedade dos ativos, controle administrativo e origem do capital repercutem, diferentemente, nas motivações econômicas, nas orientações, no custo de acesso a capitais, nas formas de financiamento, na diversificação e no desempenho dos grupos. Por exemplo, a empresa pública “atua muitas vezes não apenas por motivações econômicas, senão também por preocupações sociais ou estratégias políticas, o que muitas vezes favorece uma presença particularmente destacada em certas regiões atrasadas ou com conflitos de origem diversa”, enquanto a empresa privada “atua com o objetivo global do lucro e num contexto de maior ou menor competição que é comum” (Mendéz & Caravaca, 1996, p.50).

Os grupos privados individuais/familiares administrados pelos proprietários e aqueles que apresentam separação do controle do capital e da administração tomam decisões diferentes quanto ao crescimento de longo prazo, ao lucro, à expansão, ao desinvestimento, etc. Para Mendéz & Caravaca (1996), os

15. Essas ideias são adaptações de propostas de Gonçalves (1991) e Mendéz & Caravaca (1996).

grupos administrados tomam decisões racionais e coletivas de longo prazo (favorecem os gestores) em detrimento do curto prazo (favorecem os acionistas), enquanto os grupos familiares tomam decisões subjetivas. Isso não é tão trivial como parece, porque os próprios administradores agem oportunistamente e os grupos familiares podem sacrificar os lucros de seus acionistas minoritários com estratégias de crescimento em vez de distribuir os dividendos.

Os diferentes tipos de controle interferem nos custos de agenciamento, nas estratégias de diversificação e no desempenho dos grupos.¹⁶ Nos grupos amplamente controlados, os administradores podem buscar interesses próprios e levar os acionistas a rejeitar um aporte adicional de capitais; se os acionistas dominantes forem bancos ou *holdings*, não haverá problema de acesso a recursos. Os estatais, administrados por políticos ou por administradores por eles indicados, podem ser menos disciplinados, aceitar perdas e desenvolver projetos de maior interesse social e político. Os investidores dificilmente aportarão capitais e o Estado terá que usar o orçamento ou os bancos públicos em seu auxílio. Por último, os familiares com administração e propriedade separadas não apresentam custos de agência e os administradores e proprietários têm objetivos alinhados, facilitando o acesso a recursos externos, mas pode haver expropriação de acionistas minoritários.

A diversificação em grupos sob controle amplo é decidida quando da desaceleração de seu crescimento, com as novas indústrias sendo escolhidas pelo seu alto crescimento ou oportunidades de lucros altos e pela possibilidade de uso das capacidades da organização. Nos grupos estatais, as decisões visam instalar uma atividade econômica importante no país, evitar o desemprego, assegurar a disponibilidade do produto, etc. A diversificação dos grupos familiares deve-se aos contatos junto ao governo para autorizações, à participação na compra de firmas privatizadas, às capacidades internas, etc., sendo eleitas indústrias que apresentam ótimos retornos.

Quanto à redução da diversificação, os amplamente controlados tendem a sair dos negócios que apresentam baixo crescimento e diminuição dos lucros, os grupos estatais são menos propensos a se retirar de negócios a não ser que haja grandes perdas e os grupos familiares afastam-se dos negócios rapidamente (graças ao controle e administração únicos) quando enfrentam perdas, com relativa demora em caso de atividades originais; no entanto, as transições de gerações no grupo e as disputas familiares podem resultar na “refocalização” dos negócios ou na fragmentação da corporação.

16. A análise que se segue está baseada nas formulações de Cuervo-Cazurra, 2006, p.424-33.

Para Cuervo-Cazurra (2006, p.432), “diferenças na propriedade resultam em variações nos custos de agência e nos padrões de diversificação, que levam a uma variação no desempenho de todos os tipos de grupos econômicos”. Os controlados por famílias apresentam maior desempenho por causa da redução dos conflitos entre administradores e proprietários, capacidade dos fundadores, decisões rápidas, contatos com o Estado; os grupos de amplo controle apresentam bom desempenho,¹⁷ mas menor que os de domínio familiar, em função das ações oportunistas dos administradores. Os grupos estatais apresentam o pior desempenho, por causa de objetivos conflitantes e da falta de incentivos para melhorar.

Cuervo-Cazurra (2006) oferece uma reflexão mais rica que a esboçada, mas também deixa muitas lacunas, entre elas a análise das alianças entre empresas dos grupos e EM, as empresas e grupos mistos (controle estatal e privado), o papel das novas gerações no comando dos grupos familiares sobre as decisões de multinacionalização, *inter alia*. Não há dúvida de que o controle e a administração interferem nos custos de agência, na diversificação e no desempenho, mas as suas reflexões muito generalizadas encobrem as especificidades nas distintas escalas. Os estudos de caso sobre a importância dos grupos econômicos em “países em desenvolvimento” estão distantes de um consenso quanto ao desempenho, aos efeitos negativos ou positivos ao país, às conexões políticas, à superação das falhas de mercado, etc.

Para Chang & Hong (2002, p.273-4), os grupos econômicos sul-coreanos ajudam as suas afiliadas a tirar *vantagem das imperfeições de mercado*, por meio do uso de fluxos de capitais, recursos humanos e aqueles intangíveis (marcas e tecnologia) intragrupo, que permitem gerar substanciais economias de escala e de escopo. No entanto, essa vantagem *diminuiu ao longo do tempo* para os maiores grupos, por causa das estratégias corporativas, das estruturas organizacionais e culturas corporativas mais ou menos homogêneas, da maturidade das afiliadas (com recursos financeiros e técnicos próprios), da imitação entre os principais grupos e da maior eficiência dos mercados desde os anos 1990.

Fisman & Khanna (2004) mostraram que as empresas afiliadas aos grupos indianos investiram mais e apresentaram maior lucratividade em regiões menos desenvolvidas do país que as não afiliadas, ou seja, os grupos podem ser “facilitadores” do desenvolvimento. Para eles, as empresas ligadas aos grupos se localizam em regiões menos desenvolvidas porque estão em melhores condições de

17. Por conta das pressões sobre as ações – e de uma oferta hostil – e das limitações na seleção e promoção dos melhores administradores para o comando.

mitigar os *efeitos das falhas de mercado* (escassez de capitais, infraestrutura, mão de obra qualificada). Khanna (2000, p.758), no entanto, chegou a uma conclusão distinta: “a afiliação a um grupo é, simultaneamente, uma melhora – porque os grupos podem ser respostas às falhas de mercado – e uma redução do bem-estar, uma vez que os grupos podem ser usados para explorar os acionistas minoritários”.

Os fatos históricos e os estudos de casos têm demonstrado a pouca eficácia na generalização da ideia de mercado de capitais deficientes em países “em desenvolvimento”. Fisman & Khanna (1998) demonstraram que as afiliadas aos grupos têm maiores facilidades de emissão de *global depositary receipts*, mas Khanna (2000, p.753) reconhece que existem poucas razões para que as imperfeições de mercado de capitais sejam resolvidas pelos grupos que, em muitos países “em desenvolvimento”, não possuem instituições financeiras específicas internas. Khanna & Yafeh (2005, p.331), ao estudarem os grupos de 12 países “em desenvolvimento”, concluem que os grupos não são diversificados por causa dos riscos decorrentes de mercados de capitais restritos ou subdesenvolvidos.¹⁸

É difícil relacionar problemas institucionais e desenvolvimento dos grupos; devemos considerar, ainda, a importância dessa organização como forma de isolar os controladores das pressões dos investidores e de ofertas hostis de aquisição (Khanna & Yafeh, 2007, p.341). Os grupos existem por diferentes razões e desempenham distintas funções, dependendo do contexto institucional (Khanna & Rivkin, 2001, p.68), e não está claro se eles são “modelos de perfeição” ou “parasitas”, por causa da variação entre países, grupos e períodos (Khanna & Yafeh, 2007). A forma grupo pode não resolver o problema de mercados de capitais deficientes, mas oferece condições mais vantajosas para mitigá-los – emissão de bônus em mercados internacionais e acesso privilegiado a capitais e subsídios governamentais. Para Singh (1997, p.775), “por conta das imperfeições de mercado de capitais, um grande empresa não lucrativa tem uma maior probabilidade de sobrevivência que uma empresa pequena eficiente”, graças ao aumento de seu tamanho via aquisições.

A ideia de que as afiliadas aos grupos são mais lucrativas que as não coligadas (Khanna & Rivkin, 2001; Claessens et al., 1999) tem sido criticada por autores de diferentes matizes. Para Montgomery (1994, p.172), “a diversificação não é um caminho garantido para o sucesso. Em média, as empresas com maiores níveis

18. Para Singh (1997, p.771), “em geral, a liberalização financeira e a associada expansão de mercado de capitais em países em desenvolvimento prejudicam em vez de ajudar o seu desenvolvimento”.

de diversificação são menos rentáveis do que as empresas com menores níveis de diversificação”. Montgomery & Wernerfelt (1988, p.625) salientam que, “quanto mais uma empresa se diversificar, ou seja, quanto mais distante de seu escopo atual ela seguir, *ceteris paribus*, maior será a perda de eficiência e menor será a vantagem competitiva”. Ou seja, “à medida que a diversificação ótima aumenta, as rendas médias declinam” (idem, p.625). Com essa perspectiva, Markides (1992, p.409) defende que “a relação entre diversificação e lucratividade não é linear, senão curvilínea; nos baixos níveis de diversificação, é positiva; mas, uma vez que a firma se diversifica para além de um nível ótimo, a relação torna-se negativa”.

Huerta & López (2007) defendem as seguintes hipóteses: “as empresas diversificadas apresentam resultados superiores em comparação com as empresas de negócio único, *ceteris paribus*” (Huerta & López, 2007, p.138); “as empresas que possuem diversificação relacionada exibem resultados superiores em relação às empresas que possuem diversificação não relacionada, *ceteris paribus*” (idem, p.141). Igualmente, Tanriverdi & Venkatraman (2005, p.97) afirmam que “o desempenho corporativo é melhorado quando a firma explora simultaneamente um conjunto complementar de recursos de conhecimento relacionados em suas unidades de negócios”. Palich, Cardinal & Miller (2000, p.155), por sua vez, situam-se numa posição intermediária, quando afirmam que “níveis moderados de diversificação rendem níveis maiores de desempenho que a diversificação limitada ou extensiva”.

Prahalad & Hamel (1990, p.4) defendem que a competitividade deriva da capacidade de construir, com custos menores e mais rápido que os competidores, as competências centrais (*core competences*) que geram produtos não esperados; por isso, os grupos devem esforçar-se por focalizar as estratégias nas capacidades dos grupos e empresas. Para eles, “a administração principal deve adicionar valor enunciando a arquitetura estratégica que orienta o processo de aquisição de competências” (Prahalad & Hamel, 1990, p.14). Para Markides (1997, p.97), as decisões de diversificação são tomadas tendo como parâmetro as análises financeiras, sem fazer perguntas importantes: o que a companhia faz melhor que qualquer outro competidor? Quais ativos estratégicos são necessários para o sucesso? Como alcançar ou superar os competidores em seu próprio jogo? Haverá fragmentação dos ativos estratégicos que precisam ser mantidos unidos? Será mais um competidor ou emergirá como vencedor? O que se pode aprender com a diversificação e se a companhia está preparada?

Khanna & Palepu (1997) afirmam que *core competences* e focalização são o mantra dos estrategistas corporativos nas economias ocidentais, que avaliam os grupos como dinossauros das formas organizacionais e como incapazes de su-

portar a competição. “Embora a estratégia focada permita que uma empresa realize bem algumas atividades, as empresas em mercados emergentes devem assumir a responsabilidade de uma ampla gama de funções para realizar negócios de forma eficaz” (Khanna & Palepu, 1997, p.41). Enquanto essas empresas precisam adaptar suas estratégias ao contexto institucional (mercados de produtos, trabalho, capitais, etc.) subdesenvolvido, as empresas de países desenvolvidos contam com instituições que suportam suas atividades. Para esses autores (1999), é necessária uma política que encoraje os grupos a realizar reformas no curto prazo (substituição melhor das instituições ausentes e priorização do lucro em vez do crescimento) e uma política de construção das instituições no longo prazo. O desmantelamento dos grupos seria um processo “natural”, à medida que aumenta a competição.

Para Teece et al. (1994), os conglomerados são uma anomalia e uma forma de transição, por conta da falta de competência organizacional no nível corporativo central e da função principal de alocação de fluxos de capitais entre as atividades. Tais organizações não têm propriedades de sobrevivência a menos que, de algum modo, sejam protegidas da competição de mercado e produto. É provável que sobrevivam um pouco mais porque são capazes de “utilizar os fluxos de caixa gerados por outras divisões” (Teece et al., 1994, p.20). E concluem: “as técnicas de controle e monitoramento financeiro são, nessa visão, boas o suficiente para proporcionar uma aparência temporária de sua viabilidade de longo prazo na competição com organizações mais especializadas” (Teece et al., 1994, p.27).

Os prós e contras em torno do desempenho de grupos diversificados e grandes empresas especializadas se fundamentam mais em análises econômicas que em estudos empíricos e comparativos.¹⁹ Se existem instituições consolidadas em economias desenvolvidas (França, Coreia do Sul e Bélgica) e subdesenvolvidas (Chile), por que existem grupos nesses países? Tampouco as crises econômicas podem dar suporte ao surgimento dos grupos, porque eles são relevantes também em muitas economias estáveis. Portanto, as razões para o surgimento, expansão e contração dos grupos são muitas e elas devem ser entendidas à luz das diferenças históricas, institucionais e culturais de cada país.

Embora os grupos estejam presentes em vários países de níveis de desenvolvimento distintos, cada país é um ambiente único, dependendo do estágio de desenvolvimento da economia, do sistema político, da participação governamental, dos recursos naturais e financeiros, etc. Por exemplo, Brasil e Coreia do Sul, onde houve forte presença estatal no processo de industrialização, têm dife-

19. Historicamente, “a diversificação foi uma estratégia comum das grandes empresas industriais em todos os tipos de economia moderna” (Hikino & Amsden, 1995, p.23).

renças marcantes quanto à inserção internacional, ao papel do setor privado e sua relação com o Estado (Coutinho, 2000). Paredes & Sánches (1996, p.1) sintetizam bem isso quando afirmam que “os grupos econômicos respondem a distintos objetivos conforme a etapa de desenvolvimento econômico na qual se encontra a economia em que estão inseridos e, por isso, à medida que os países se desenvolvem, a aparência dos grupos deve mudar”.

Os principais grupos latino-americanos surgiram e consolidaram-se em três momentos distintos da história econômica da região. Alguns datam do final do século XIX e começo do XX (Bunge y Born, Alpargatas, Monterrey, Votorantim, Gerdau, Villares, etc.). Em maior proporção, estão aqueles que emergiram durante o período de SI (Xignux, Odebrecht, Marcopolo, Sabó, etc.), entre os anos 1930 e 1970. O último período é mais recente, marcado pelas reformas políticas e econômicas dos anos 1980 e 1990, com origem ou fortalecimento de grupos (Carso, Mexichen, Vicunha, etc.) graças à participação agressiva nas privatizações e aquisições de empresas privadas em dificuldades.

Garrido & Peres (1998, p.18) destacam que as grandes empresas latino-americanas adotaram uma estratégia de “crescimento sob as particulares condições que lhes impunha o ambiente macroeconômico, a regressiva distribuição da renda via orientação predominante da sua produção para os mercados internos com tamanhos relativamente reduzidos e baixa exigência de qualidade”. Em pouco tempo, o pequeno tamanho do mercado tornou-se um obstáculo ao crescimento e impulsionou as estratégias de crescimento baseadas na integração vertical e na conglomeração. A integração vertical permitiu fazer frente a mercados inexistentes ou incompletos e a incorporação de atividades financeiras possibilitou contornar as falhas de informação e obter melhores condições de acesso a capitais.

Com as estratégias de conglomeração e integração vertical das atividades, os grupos econômicos desenvolveram e utilizaram ativos específicos (mão de obra) internamente, reduziram os custos de transação, diversificaram os riscos da incerteza causada pela instabilidade econômica e asseguraram as garantias necessárias para momentos em que necessitassem de financiamento sob as condições de mercado (Garrido & Peres, 1998). Apesar da redução das falhas de mercado, foram as economias de escala e de escopo baseadas em ativos indivisíveis (propriedade gerencial, tecnologia especializada, etc.) que sustentaram as vantagens do grande tamanho e da diversificação (Paredes & Sanches, 1996).

A origem dos grupos econômicos latino-americanos respondeu a várias lógicas. Garrido & Peres (1998) e Bisang (1998) salientam três delas: 1) expansão a partir de uma forte base empresarial desenvolvida em torno de recursos naturais (Bunge y Born); 2) crescimento por diversificação para gerar sinergias a partir de

um núcleo industrial; 3) impulso à conglomeração proveniente de grupos com atuação nas finanças ou construção civil (Bradesco, Garantia, Itaú, Odebrecht, Camargo Corrêa). As lógicas apresentadas servem como parâmetro, mas elas podem ser enganosas quando o estudo recai sobre grupos específicos. Em muitos casos, os grupos mencionados pelos autores têm, na verdade, uma origem mercantil e forte participação imigrante.

Período de fins do século XIX até os anos 1920: as origens dos primeiros grupos

Nesse primeiro período, cinco casos são paradigmáticos, por razões como origem dos capitais, diversificação e importância nacional e internacional. Os grupos são Gerdau, Votorantim, Monterrey, Cemex e CMPC, todos implantados por imigrantes e/ou descendentes europeus que construíram verdadeiros impérios, principalmente pela magnitude alcançada pelas empresas que, no decorrer de pouco tempo, se transformaram em poderosos grupos de atuação em diversas atividades e enorme influência política e econômica.

Em 1869, o imigrante alemão Johannes Heinrich Kaspar Gerdau desembarcou no Brasil (com 20 anos de idade e ficou conhecido como João Gerdau), onde trabalhou na agricultura, investiu em casa comercial (João Gerdau & Cia.), atividade imobiliária e produção de cerveja (Gerdau & Naschold). A origem do grupo Gerdau data de 1901, com a compra da Fábrica de Pregos Ponta de Paris. Em 1907, João Gerdau adquiriu uma empresa de móveis e depois cedeu a administração aos filhos Hugo e Walter. Os arames importados para a produção de pregos chegavam enferrujados ao país, o que levou Hugo a adotar a prática da limpeza e controle da qualidade (separação manual dos pregos) e a vender o produto com o selo Garantia Gerdau (estratégia de diferenciação). Em pouco tempo, já colocava pregos (por transporte marítimo) nos mercados de São Paulo, Rio de Janeiro e região Nordeste. Hugo participou da criação da Companhia Geral de Indústrias (fósforos, velas, pregos, fogões, aquecedores e camas de ferro) (Vieira, 2007, p.71).

Antonio Pereira Inácio, fundador do grupo Votorantim e imigrante português, chegou ao Brasil em 1894, onde trabalhou como sapateiro e, depois, montou uma sapataria; logo carrou recursos para as atividades de descaroçar algodão e serrarias e acumulou os capitais necessários à exploração intensiva de algodão (fábrica de refino de óleo). Essas atividades permitiram reunir os capitais usados na compra (em sociedade com o Banco União) de fábrica de tecidos em Sorocaba e da fábrica Lusitânia, em 1917, data de origem do Grupo Votorantim. Pereira

Inácio adquiriu, com outros sócios, três tecelagens dos sucessores de L. Antonio Anhaia e D. Antonio de Barros e, por pouco mais de 10% de seu valor, a fábrica de tecidos Votorantim, valendo US\$ 10 milhões. Ao longo do tempo, Pereira Inácio assumiu o controle individual da fábrica e se tornou um dos principais industriais do estado de São Paulo (Mamigonian, 1976). Nos anos 1920, Pereira Inácio adquiriu a usina hidrelétrica Boa Vista (rio Paranapanema) e iniciou a construção de uma barragem (Saes & Nozoe, 2006).

No México, Isaac Garza Sada e José Calderón fundaram, em 1890, uma empresa de cerveja, fábrica de Hielo y Cerveza Cuauhtémoc (Grupo Monterrey). Os fundadores já mantinham relações anteriores no negócio de tecidos, no norte do México.²⁰ Em 1911, os empresários criaram a Vidriera Monterrey (garrafas para o negócio de cerveja e outros produtos de vidro para o mercado nacional). No ano de 1928, com assistência técnica de empresa belga, estabeleceram a Vidrio Plano S. A. (vidros planos) e, no ano seguinte, implantaram filial na Cidade do México (Vidriera México), constituíram a Malta S. A. (malte) e inauguraram a Compañía Comercial Distribuidora (Kunhardt, 2001, p.45).

A Cemex (Cementos Mexicanos) surgiu em 1906, fundada por Lorenzo Zambrano, e logo a capacidade da fábrica Cementos Hidalgo foi dobrada (1909). Em 1912, momento de revolução no país e problemas no abastecimento de energia elétrica, destruição da infraestrutura ferroviária, etc., a fábrica é fechada, com reinício em 1920. A família Zambrano era uma das mais importantes no norte do México e o patriarca, Gregório Zambrano, foi um dos grandes comerciantes na região e acumulou capitais depois da guerra com os Estados Unidos (1846-1847) e a dramática mudança territorial e econômica (Barragán & Cerutti, 2003).²¹

Em 1918, no Chile, surgiu a Comunidad Fábrica de Cartón, com capitais de Luis Matte Larraín²² e suporte técnico do empresário Germán Ebinghaus. Este, pressionado pela competição interna e pelas importações, decidiu vender a

20. Sobre laços familiares e redes de negócios no México, ver Cerutti, 2001; Cerutti, Ortega & Palacios, 2000.

21. Gregorio Zambrano fundou, ainda, a empresa têxtil La Fama (1954), junto com outros investidores, e chegou a possuir mais de 62 empresas (as têxteis El Porvenir e La Constancia e fábrica de açúcar e licores). Disponível em <<http://www.cnnexpansion.com/bicentenario/2010/08/31/el-lider-textilero>>. Acesso em 7/3/2012.

22. Luis Matte e outros nove irmãos (cinco mulheres e quatro homens) eram filhos de Domingo Matte Pérez, fundador da empresa de Ferrocarriles Urbanos e presidente da Sofofa; o empresário procedia de uma família com prestígio e importância política no Chile. Luis Matte, depois de formar-se engenheiro civil pela Universidad de Chile, realizou investimentos em companhia de construção (Matteco – Luis Matte y Compañía), em 1915, empresa importadora de combustíveis e lubrificantes, papel, produtos de papel e outras manufaturas e foi sócio da empresa Sederías de Chile (telas) e fundador da Carrascal (louças).

empresa La Esperanza de Puente Alto à concorrente Fábrica Nacional de Papel y Cartón, mas foi convencido por Luis Matte a fundir as operações e a criar, em 1920, a Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), controlada por 44 acionistas – a maior parte irmãos, familiares e amigos de Luis Matte. Nos anos 1920, com as barreiras alfandegárias à importação de papel e a entrada de capitais dos acionistas, a empresa investiu em novas máquinas, comprou a Fábrica Victoria, construiu uma fábrica de celulose de palha de trigo (por causa do fornecimento internacional instável), assinou contratos com empresas de energia e criou a empresa Sociedad Productos de Papel (sacos de papel e embalagem). Entre 1928 e 1929, colocou duas novas máquinas em funcionamento e construiu uma usina térmica de geração de energia (CMPC, 2010).

Exceto os grupos Monterrey e Cemex, os demais foram formados por imigrantes alemães (Gerdau, CMPC) e portugueses (Votorantim). A origem dos grupos é mercantil, com capitais acumulados no comércio de bens e serviços (em alguns casos, por meio da importação de mercadorias) que, em seguida, foram alocados à atividade industrial. Nesse primeiro período, não foi possível encontrar, para os grupos analisados, alguma menção às associações com investidores estrangeiros e todos surgiram e foram controlados por uma ou mais família.

Gerdau, Monterrey, Votorantim e CMPC diversificaram suas atividades depois do ingresso na indústria. Gerdau adotou uma conglomeração (fósforos, velas) e diversificação vertical (camas de ferro, aquecedores e fogões), Monterrey promoveu uma integração vertical (garrafas), Votorantim levou a cabo a integração vertical (energia) e CMPC realizou uma integração vertical (insumos como celulose e energia) e diversificação horizontal (novos produtos sobre a base da mesma tecnologia). Entre os motivos para a diversificação, podem ser mencionados o pequeno tamanho do mercado, as oportunidades de lucros extraordinários com o aumento da urbanização e as interrupções no fornecimento por causa da guerra, os elevados custos de transação no mercado (incerteza no abastecimento) ou provedores com baixas especificações técnicas, etc. A “perspicácia e a audácia empresarial” na percepção desses fatores (riscos e vantagens) se constituíram, também, em fatores importantes para o surgimento e expansão dos negócios.

Período de 1930 e fins dos anos 1970: consolidação e diversificação

Esse período é relativamente longo e pode ser dividido em dois subperíodos. Um deles vai de 1930 até 1945, marcado por um cenário internacional de crise econômica, conflito bélico, diminuição dos preços das principais *commodities* exportadas pela região e dificuldades de importação de bens intermediários e bens de capital. Nas principais economias latino-americanas, as classes e frações de classes dentro do Estado foram reorganizadas e os capitalistas industriais ganharam força com o estabelecimento de modelo de acumulação voltado “para dentro”. Outro período compreende o pós-Segunda Guerra Mundial e vai até início dos anos 1970, com recuperação no cenário internacional e maior inserção “para fora” das economias latino-americanas.

Período de 1930 a 1945

Os grupos originados no final do século XIX e início do XX, durante o período de SI, consolidaram os negócios existentes e promoveram um processo de diversificação. Votorantim (química e siderurgia) e Monterrey (finanças) seguiram os passos da conglomeração. A integração vertical foi adotada por Votorantim (bens de capital, química e comercialização), Perdigão (banha, couro), CMPC (energia, florestas) e Monterrey (tampa de garrafa, embalagem). Dos seis novos grupos, quatro (Perdigão, Odebrecht, Carburo y Metalurgia, Bimbo) resultaram de iniciativas de imigrantes ou descendentes.

Entre as empresas brasileiras, a Votorantim foi mais agressiva na expansão e diversificação. Com as dificuldades de importação, a Gerdau recorreu à Siderúrgica Belgo-Mineira e aumentou a sua acumulação com os altos preços de produtos à base de ferro. A Votorantim, nos anos 1930, passou a operar duas novas fábricas de cimento e entrou em outros ramos (Indústria Brasileira de Artefatos Refratários, Companhia Nitro Química Brasileira²³ e Usina Siderúrgica de Barra Mansa). Nos anos 1940, expandiu-se em cimento – moagem em Itajaí, aquisição da Companhia de Cimento Portland Poty e criação da Cimento Portland Gaúcho – e diversificou-se com a Metalúrgica Atlas (usinagem, calderaria, soldagem e prensagem) e a S. A. Votex (comercialização de têxteis).

23. Produtora de *rayon*, ácido sulfúrico, ácido nítrico, sulfato de sódio, éter, etc., em parceria com a brasileira Klabin e a estadunidense Tubize Chatillon Corporation.

Surgiu em 1934, no oeste de Santa Catarina, a Ponzoni, Brandalise & Cia. (Perdigão), no negócio de secos e molhados, com a união das famílias de imigrantes italianos Ponzoni (Angelo e Pedro, com 37,5%) e Brandalise²⁴ (Andre David, Arthur, Guilherme, Abrão e Saul, com 62,5%). Nos anos 1930, iniciaram a compra de suínos localmente para comercializá-los em São Paulo, adquiriram a Sociedade Curtume Catarinense, se associaram com a Floriani, Bonato & Cia. e se uniram à empresa de abate de suínos Frey & Kellermann para formar a Sociedade de Banha Catarinense (Dalla Costa, 2007, p.203). Nos anos 1940, foi criada a Vinhos Catarinense Ltda. (1940), Ponzoni, Brandalise & Cia. passou a ser denominada Perdigão (1941) e houve a compra da Curtume Catarinense (1943).²⁵

As duas principais construtoras brasileiras (Camargo Corrêa e Odebrecht) datam desse período. Sebastião Camargo²⁶ e o advogado Sylvio Brand Corrêa, em 1939, constituíram a Camargo Corrêa & Cia. Ltda. e, rapidamente, aumentaram seus negócios com a SI e o incremento da urbanização. Em 1944, Norberto Odebrecht²⁷ criou a Norberto Odebrecht construtora Ltda. (Grupo Odebrecht) que, logo, se tornou responsável pela construção do Círculo Operário da Bahia (1946).

Outra empresa brasileira importante, Tigre, surgiu em 1941, quando João Hansen Júnior comprou a Albano Koerber & Cia. (produtora de pentes de osso de chifre da marca Tigre), da qual ele era contador. João Hansen Júnior, filho de tecelão (João Carlos Bernardo Hansen), parece ser o típico capitalista oriundo de baixo (Silva, 1999), pois trabalhou em uma perfumaria, na qual desempenhou a função de *office-boy*, guarda-livros e gerente. O aprendizado como contador e o

24. A família Brandalise cultivava cereais e uva, e possuía moinho de trigo, enquanto os irmãos Ponzoni atuavam na compra e venda por atacado e tinham um pequeno abatedouro de suínos (produção de banha, principalmente).

25. Essas aquisições e fusões ocorreram visando “à redução dos custos operacionais” e por causa do “controle comercial oligopolista externo, pois os constantes rebaixamentos dos preços dos produtos, promovidos pelos comerciantes importadores, levavam o comércio local a perdas” (Espíndola, 1999, p.24).

26. Em fins dos anos 1920, Sebastião Camargo já transportava terras e pedras para a construção de estradas.

27. A história da família Odebrecht no Brasil data de 1856, com a chegada do imigrante alemão e engenheiro agrimensor Emil Odebrecht a Santa Catarina, onde se dedicou à demarcação de terras, à instalação de linhas telefônicas e à construção ferroviária. Emilio Odebrecht, neto de Emil Odebrecht e pai de Norberto Odebrecht, formou-se em Engenharia Civil e criou, em parceria com Isaac Gondim, a construtora Gondim & Odebrecht (1919), responsável por obras na região Nordeste. Com o término da sociedade, Emilio se deslocou a Salvador, onde fundou a Emilio Odebrecht e Cia. (anos 1940), firma que logo ficou sob a administração de Norberto.

apoio financeiro de Guilherme Urban, proprietário da perfumaria onde havia trabalhado, permitiram a compra da empresa de pentes (Napoleão, 2002).

Nos anos 1930, a CMPC comprou a Schorr y Concha (polpa de papel) e aumentou os capitais para a instalação de fábrica de celulose, aquisição (Sociedad de Productos de Papel, Sociedad Ferrocarril del Llano del Maipo, ativos florestais e hidrelétrica e fábrica de carboneto de cálcio da Sociedad Eletroquímica e Industrial Carena), contratação de linha de transmissão de energia (Compañía Chilena de Electricidad e Cía. General de Electricidad Industrial) e produção de papel-jornal (CMPC, 2010). Nos anos 1940, comprou as reservas de *pino radiata* do fundo Pinares e a Compañía Chilena de Celulosa y Papel S. A. (por causa do atraso na entrega de equipamentos importados), e iniciou o plantio de *pino radiata*.

Em 1936, Antoni Gianoli e George Mustakis criaram a chilena Carbuero y Metalurgia (Molymet), visando atender à demanda nacional de carboneto de cálcio e ferroligas e oferecer insumos de calcário para a siderúrgica de Huachipato (Echenique & Rodríguez, 1990, p.143). George, oriundo de uma família de comerciantes grega, migrou aos Estados Unidos (onde desenvolveu a atividade comercial) e, numa viagem comercial ao Chile (1920), conheceu Gianoli, imigrante italiano (com passagem pelo Uruguai), produtor e comerciante de alho. O encontro fortuito entre Antoni e George resultou em investimentos na produção e na comercialização de bens agrícolas. Os empresários entraram no comércio de frutas, por meio da compra da Cía. Frutera Sud-Americana, nos anos 1930. No ano de 1944, transferiram as instalações da Carbuero y Metalurgia à comuna de San Bernardo.

Nos anos 1930, a Cemex dobrou a capacidade de produção com um segundo forno e uniu a Cementos Hidalgo à Cementos Portland Monterrey. Nos anos 1940, aumentou a capacidade produtiva. O Grupo Monterrey integrou-se verticalmente em bebidas – fundou a Fábrica Monterrey (tampas de garrafas) e a Empaques de Cartón Titán (embalagens) – e entrou no setor financeiro (Banco Industrial de Monterrey e Cía. General de Aceptaciones), que “realizava as principais transações financeiras de todas as suas empresas e cruzava controles acionários com as *holdings*, dando base à constituição de um verdadeiro grupo de capital financeiro” (Kunhardt, 2001, p.45-6). Em 1938, o Grupo Monterrey foi dividido em duas *holdings*, Fomento de Industria y Comercio S. A. (Ficsa), responsável pelas empresas de vidro, e Valores Industriais S. A. (Visa), com 12 empresas de bebidas e embalagens.²⁸

28. Outra *holding* criada pela família Garza Sada foi Celulosa y Derivados S. A. (Cydsa), em 1945, resultado da parceria de Andres Garza Sada e o engenheiro Miguel G. Arce Santamarina.

Ficsa (Grupo Vitro), em meados dos anos 1930, iniciou a exportação aos países da América Central. Nos anos 1940, criou a Fabricación de Máquinas S. A. (maquinaria e moldes de manufatura de vidro), em função da escassez internacional de máquinas e peças, e a Vidriera Los Reyes S. A. (embalagens de vidro). Já a Visa deu início à consolidação e diversificação dos seus negócios: investimentos em armazéns e silos para estocagem de bebidas, em 1940; construção da siderúrgica Hojala y Lámina (Hylsa), em 1943, diante da impossibilidade de importação de lâminas de aço para a produção de tampas de garrafas.

Foram criadas duas importantes empresas no período. Em 1934, surgiu a Herramientas S. A. (Industrias CH) – ferramentas de mão, construção e agrícolas. Em 1944, Lorenzo Servitje²⁹ e Alfonso Velasco³⁰ fundaram a Panificadora Bimbo, porque não havia adequada oferta de matéria-prima para elaboração e venda de sanduíches da padaria El Molino, herdada por Lorenzo. Além dos capitais acumulados por Lorenzo, eles contaram com empréstimos do Banco de la Propiedad – controlado por um amigo e compatriota – e do parente José Torralardona.

Grosso modo, as estratégias dos grupos de crescimento baseadas na integração (horizontal, vertical, conglomeral, principalmente as duas últimas) responderam às falhas de mercado (dificuldades de importação e inexistência ou baixa qualidade de produto oferecido no mercado local), ao aumento da urbanização (incremento no consumo de cimento, aço e fortalecimento de construtoras), ao pequeno tamanho do mercado (investimento de capitais em outros ramos) e aos estrangulamentos externos decorrentes da crise econômica e da Segunda Guerra Mundial (dificuldade de atender a demanda por bens não duráveis e bens de capital via importação). Esses fatores agiram positivamente para a utilização plena da capacidade instalada existente e para a aplicação dos capitais em ramos relacionados ou não relacionados.

29. O patriarca espanhol, Juan Servitje, chegou ao México em 1903 e aí trabalhou na padaria La Flor de México, de seu tio José Torralardona. Em 1914, casou-se com a imigrante espanhola recém-chegada Josefina Sendra, e depois trabalhou na Nestlé. Saiu da empresa e montou negócios malsucedidos de luvas e venda de máquinas de pão. Também foi representante comercial da Gillette e trabalhou na padaria Pan Ideal. Em 1928, com os amigos espanhóis Bonet e Tinoco, ex-empregados da padaria La Flor de México, inaugurou a padaria El Molino, comprada totalmente por Juan em 1935. Com a sua morte em 1936, o filho Lorenzo Servitje, formado em contabilidade e com experiência na representação comercial de remédios, assumiu o negócio da família. Em parceria com o amigo José Trinidad Mata e o cunhado Jaime Jorba, Lorenzo criou a Servitje y Mata (frutas e alimentos), em 1939, e instalou uma usina metalúrgica, em associação com a Zinc y Plomo S. A., em 1943.

30. Filho do imigrante espanhol Pablo Díez (fundador da padaria Pan Ideal e Cerveceria Modelo), Alfonso Velasco foi contratado pela família Servitje para administrar El Molino.

Período do pós-Segunda Guerra Mundial até os anos 1970

É um período de criação da maior parte dos grupos selecionados, nove ao todo, dos quais sete por imigrantes e descendentes. Surgem na Argentina, fundadas por imigrantes italianos, as empresas Techint Engineering & Construction (Grupo Techint) e Arcor. Techint, com origem na construção, adotou estratégia de conglomeração (bens de capital e siderurgia), enquanto a Arcor priorizou a integração vertical (máquinas, papel ondulado, caixas de papel, álcool etílico).

Em 1946, Agostino Rocca criou a Compagnia Tecnica Internazionale (Techint Engineering & Construction) e iniciou a construção de oleodutos pelo país. Na verdade, a firma foi criada na Itália, em 1945, mas, logo após a Segunda Guerra Mundial, Agostino Rocca emigrou à Argentina, onde a reinaugurou. Nos anos 1950, fundou a Tenova (estruturas de aço, equipamentos e partes mecânicas), para apoiar a entrada em novas atividades (Cepal, 2009). Em 1969, entrou na indústria siderúrgica (construiu a usina de laminação a frio Propulsora Siderúrgica). Nos anos 1970, Techint Engineering & Construction e Tenova tinham importância mundial, respectivamente, na construção de oleodutos e na oferta de plantas “chave na mão” (aço e petroquímica) (Techint, 2010).

Quatro famílias (Pagani, Maranzana, Seveso e Brizio),³¹ sob a liderança do filho de padeiro Fulvio Salvador Pagani,³² criaram a empresa de balas e doces Arcor (1952). Com capitais próprios e outorga de empréstimo do governador peronista Luchini, instalou-se uma fábrica moderna, ampliou-se a gama de produtos (guloseimas) e houve o ingresso em atividades básicas estratégicas – máquinas e equipamentos, papel ondulado, caixas de papelão, glicose, energia e agropecuária³³ (Baldino, 2010). Nos anos 1960, começou o processo de “complementação e diversificação produtiva, sempre com o foco no setor agroindustrial

31. As relações entre essas famílias datam da empresa Sasort, em que os Pagani conheceram os trabalhadores Mario Seveso, Enrique Brizio e os irmãos Tito, Pablo e Vicente Manzanera. Em 1948, com exceção de Mario, os demais compraram uma fábrica de papelão em Tucumán, que deu origem à Sociedad Industrial del Envase.

32. O patriarca, Amos Pagani, era padeiro na Itália e chegou à Argentina em 1924, onde trabalhou na agricultura e depois como padeiro. Em 1925, investiu na sua própria padaria e, logo, passou a fabricar balas de leite. Em 1940, mudou-se para Córdoba, onde vendeu guloseimas e biscoitos fracionados adquiridos a granel em Buenos Aires. Em 1946, com sua máquina de embalagem de balas e certa quantia de capital, criou a empresa de balas e biscoitos Sasort, em parceria com outros investidores. No mesmo ano, Amos Pagani (com os filhos Fulvio, Renzo e Elio) e um grupo de amigos instalaram uma fábrica de papelão em Córdoba (Barbero & Marin, 2006).

33. Os investimentos em glicose são explicados pelos altos preços de um único fornecedor. A empresa, com a divisão agropecuária, garantiu também os produtos (terras, sorgo e milho) necessários à produção de glicose.

(balas, biscoitos recheados, doces e atividades agrícolas)” (Wainer & Schorr, 2006, p.119) e passou a produzir embalagens flexíveis (firma Ideal). Nos anos 1970, fortaleceu a integração vertical – criou as empresas Misky (chocolates e guloseimas), Milar (fermentos), Pancrek (biscoitos), Vitopel (filmes transparentes e embalagens flexíveis)³⁴ e comprou a Guillermo Padilla Ltda. S. A. Comercial e Industrial (álcool etílico), consolidou a atuação em guloseimas e ampliou a gama de produtos (Barbero & Marin, 2006).

No Brasil, a maior parte dos grupos levou a cabo a estratégia de consolidação nos seus ramos mais importantes e introdução de produtos sobre a mesma base tecnológica. Votorantim (fluoreto de alumínio, pregos, grampos), Perdigão (couro, ração, serraria, transportes, farelo de soja), Vicunha (acabamento e estamparia), Weg (fundição) e Gerdau (trefilados, grampos e farpados) buscaram integrar verticalmente suas atividades. Os casos de conglomeração foram apresentados por Votorantim (açúcar) e Perdigão (hotelaria, supermercados). Surgiram três empresa à época, a saber: JBS, Vicunha e Weg, sendo as duas últimas fundadas por descendentes de imigrantes.

Odebrecht construiu o oleoduto Catu-Candeias (1953), da Petrobras, e manteve-se voltado à região Nordeste, apesar da entrada no Rio de Janeiro (construção da sede da Petrobras), em 1969 (Rodrigues & Gomes, 2006). Nos anos 1970, construiu projetos complexos na região Sudeste – metrô, usinas nucleares (Angra dos Reis), emissários submarinos, aeroportos (Galeão) e pontes (Colombo Salles) – e diversificou os negócios – comprou um terço da Companhia Petroquímica de Camaçari (policloreto de vinila – PVC), absorveu as firmas CMW Equipamentos Ltda. (sistemas de controle de processos para ferrovias, metrô e sistemas de energia) e STL Sistema de Transportes Ltda. (telecomunicações e transmissões de dados), criou a Odebrecht Perfurações Ltda. (perfuração de poços de petróleo) e plantou eucaliptos para produção de papel e celulose (Odebrecht, 2012).

Já a Camargo Corrêa, nos anos 1950, estreitou os laços com o presidente JK e venceu a licitação de abertura das estradas de acesso à capital federal (Brasília); além disso, comprou a Cavo (engenharia e conservação ambiental). Nos anos 1960, construiu moinho de trigo (abastecimento de Brasília) e a Hidrelétrica de Jupuíá, bem como adquiriu a CNEC Engenharia S. A. (viabilidade e consultoria de projetos). Na década seguinte, construiu as hidrelétricas de Ilha Solteira (em consórcio) e de Tucuruí, mas a obra de grande vulto foi a hidrelétrica de Itaipu

34. Os benefícios fiscais das províncias e os empréstimos subsidiados do BND foram o suporte da estratégia de integração vertical e de desconcentração da produção pelo território nacional (Barbero & Marin, 2006).

(graças às articulações de Sebastião Camargo com o presidente paraguaio Alfredo Stroessner). Apesar da atuação no setor industrial em 1948 (tecidos), é nos anos 1970 que ocorre a entrada definitiva na indústria (fábrica de cimento em Apiaí, São Paulo, e associação com a multinacional suíça ABB na produção e montagem de subestações blindadas) e assume a estrutura de grupo (Sposito & Santos, 2012).

O Grupo Votorantim fundou a Votocel (filmes flexíveis e papel transparente) em 1944 e iniciou a exploração de gipsita (1949). Nos anos 1950, expandiu a produção de cimento – forno de cimento branco, criação de empresas (Rio Branco, Catarinense e Cearense) – e promoveu a diversificação – compras da Pedras Brancas (papel), da Usina de Açúcar São José e do controle acionário da Companhia Brasileira de Metais, fundação da Companhia de Mineração São Mateus (cal) e da Companhia Brasileira de Alumínio (CBA).³⁵ Nos 1960, comprou a Cerâmica Bicopeba (refratários) e fundou a Companhia Industrial Igarassu (química), a Minérios Catarinense S. A. (fluorita), a Companhia de Cimento Portland de Sergipe e a Companhia Mineira de Metais (zinco). Nos anos 1970, em cimento, pôs em operação duas novas fábricas (Companhia Piauiense de Cimento Portland e Companhia de Cimento Portland Gaúcho), fornos (Cimento Rio Grande e Cimento Rio Negro) e comprou empresas – ativos do segundo maior produtor (Itaú), fábrica de cimento de Irajá e Companhia de Cimento Tocantins. Paralelamente, investiu nos ramos químico (fábrica de ácido sulfúrico e criação da Nitrofluor S. A., produtora de fluoreto de alumínio) e siderúrgico (fábrica de pregos e grampos).

A Perdigoão construiu moinho de trigo (1946), adquiriu serraria (1947) e, logo, inaugurou outras duas serrarias. Nos anos 1950, fundou a Granja Santa Gema e uma empresa de transporte, e construiu uma fábrica de ração. Na década seguinte, investiu em filiais de comercialização (São Paulo, Bauru, Santos e Rio de Janeiro), na produção de carne de frango e, nos anos 1970, assumiu a estrutura de grupo (diversificação de produto e espacial) com a compra de empresas – Empório Couros S. A., União Velosense de Frigorífico-Unifrico S. A. e Pagnocelli S. A. (ração) –, os novos investimentos (hotelaria, supermercados, fazenda para a produção de maçã, planta de ração, abatedouro de aves, farelo e óleo de soja) e as exportações de frango (Brasil Foods, 2012).

A Gerdau absorveu a produtora de arames Siderúrgica Riograndense (1948) e construiu uma miniusina siderúrgica (1957). Nos anos 1960, inaugurou planta de pregos, abriu o capital da Siderúrgica Riograndense e da Metalúrgica Hugo Gerdau S. A. e comprou a Indústria de Arames São Judas Tadeu (logo desati-

35. Para a criação dessa empresa, contou com o financiamento do BNDE.

vada) e a Açonorte. Nos anos 1970, criou a Gerdau Comercial (aquisição e comercialização) e a Seiva S. A. Florestas e Indústrias (reflorestamento), elevou o controle acionário no Banco Industrial de Investimentos do Sul (Bansulvest),³⁶ realizou aquisições – projeto estatal (com os benefícios fiscais) de instalação da Companhia Siderúrgica da Guanabara, em parceria com a alemã August Thyssen-Hutte AG (em 1979, vendeu as ações ao Grupo Gerdau), Siderúrgica Guairá, Companhia Siderúrgica de Alagoas, distribuidora de aço F. C. Albuquerque Ltda. – e promoveu a modernização de fábricas e a introdução de novos produtos (trefilados, grampos, farpados) (Vieira, 2007).

A Tigre substituiu o osso de chifre de boi pelo plástico rígido e passou a oferecer novos produtos – boquilhas de cachimbos, piteiras para cigarros e charutos, leques, pratos, etc. Para tanto, investiu em oficinas de ferramentas visando à oferta de moldes. Os capitais acumulados foram carreados, nos anos 1950, à compra de máquinas de extrusão e granuladores, que possibilitaram a produção de derivados de plástico flexível – mangueiras e tubos de PVC, fitas e sacos de polietileno (Santos, 2012). Nos anos 1960, diante do avanço da construção civil decorrente das políticas habitacionais e do aumento da demanda por produtos de PVC (Napoleão, 2002), consolidou-se setorialmente e expandiu-se pelo território nacional com a criação de subsidiárias.³⁷ Nos anos 1970, adotou estratégias de integração vertical – manufatura de moldes (Hansen Máquinas e Equipamentos) e importação de matérias-primas com a Eximplast Corporation (problema de suprimento com a crise do petróleo), construiu unidades produtivas de tubos e conexões e diversificou o portfólio de produtos (tanques para indústria química) com a Tigrefibra Industrial (*joint venture*).

Em 1953, José Batista Sobrinho abriu o açougue Casa de Carne Mineira (atualmente, Grupo JBS), em Anápolis. José Batista Sobrinho atuava, no interior de Goiás, como um intermediador entre criadores e frigoríficos (Teixeira, Carvalho & Feldmann, 2010), atividade que lhe permitiu carrear capitais na criação do açougue. José Batista soube aproveitar a estrutura difusa e pouco organizada da criação e abate do gado no Centro-Oeste (*Exame*, 2010, p.126) e iniciou um processo de diversificação e expansão, com a compra de unidade de abate (1968) em Planaltina, Distrito Federal, e em Luziânia, Goiás, em 1970 (Aoun & Verdi, 2010). Segundo Wahl (2007), José Batista Sobrinho entreviu a possibilidade de fornecer carne bovina às construtoras.

36. Em 1973, cedeu participação no Bansulvest ao Banco União de Bancos em troca de ações do Banco de Investimento do Brasil (BIB) e vendeu o controle da Mauá Cia. de Seguros (Vieira, 2007).

37. A afiliada Ciplanorte contou com os incentivos da Sudene.

No setor têxtil, em 1966, se associaram as empresas de fiação Campo Belo e tecelagem Têxtil Elisabeth,³⁸ ambas formadas por imigrantes e descendentes (Sam Rabinovich e os irmãos Mendel e Eliezer Steinbruch). Entre 1966 e 1969, adquiriram cinco firmas têxteis em dificuldades financeiras, entre elas a maior da América Latina, Lanifício Varam, e criaram a Vicunha S. A. (Grupo Vicunha). Nos anos 1970, fundaram a fiação Finobrasa (parceria com os grupos Otosh e Baquit), arrendaram as tecelagens Textília e a Tinturaria Brasileira de Tecidos, inauguraram a têxtil RV e a Artefatos Têxteis RV (associação com o grupo Renner), e fundaram a Timavo do Brasil S. A. (acabamento e tingimento de malhas), em parceria com os grupos italianos Timavo e Higstil (Bonelli, 1998).

Em bens de capital (motores elétricos), no ano de 1961, surgiu a Eletromotores Jaraguá (atual Weg), fundada por descendentes de alemães – Werner Ricardo Voigt e Geraldo Werninghaus – e por Eggon João da Silva. Inicialmente, os proprietários criaram uma rede de assistência técnica (credenciamento dos técnicos) e desenvolveram a confiança dos clientes de seus produtos. Em 1965, a firma se transformou em sociedade anônima e, seis anos depois, teve as suas ações negociadas na bolsa de valores. Nos anos 1970, ingressou no mercado externo (Paraguai, Uruguai e Bolívia), estabeleceu uma ampla rede de representantes comerciais e distribuidores em mais de sessenta países e, por causa da demanda do mercado interno e do aumento das exportações, expandiu a capacidade de produção, construiu uma nova unidade produtiva e inaugurou uma planta de fundição (para tornar-se autossuficiente em carcaças de motores, máquinas para usinagem e ferramentas). Em 1975, a Weg era a principal produtora, no Brasil e na América Latina, de motores elétricos (Predebon, 2010, p.58-9).

As empresas chilenas consolidaram seus negócios em pesca (Angelini) e papel e celulose, papel-jornal e reflorestamento (CMPC). Esta empresa começou a produção de novos produtos – que usaram os mesmos canais de comercialização, o *know-how* e os ativos florestais –, como papel *kraft* e papel *tissue*. Ocorreu, também, uma diversificação vertical – CMPC (serraria) – e conglomeral – Angelini (reflorestamento, leite, finanças) e CMPC (banco). Com

38. Benjamim desembarcou no Brasil em 1904, após longa viagem da Rússia. Ele se estabeleceu em Santa Maria, Rio Grande do Sul, com a esposa Clara Steinbruch, com quem teve sete filhos, entre os quais Mendel e Eliezer. Benjamim iniciou um negócio de venda de roupas e cereais, depois investiu numa loja de móveis e na compra de terra e de gado. Em 1937, mudou-se para Porto Alegre, onde fundou um depósito de tecidos para venda no atacado. Mendel mudou-se para São Paulo em 1945, para trabalhar na fábrica de guarda-chuvas de Sam Rabinovich, irmão de seu cunhado Samuel. Mendel também trabalhou como vendedor de tecidos e de forro de manga antes de, junto com Eliezer, criar um pequeno atacado de tecidos. Com a morte do pai Benjamim e a venda dos bens, os irmãos adquiriram uma pequena tecelagem em São Roque (Têxtil Elisabeth).

origem nesse período, na atividade de pesca, Angelini logo ingressou em outras atividades. A empresa Carbuero y Metalurgia foi dividida em 1975 e deu origem à empresa Molymet.

A chilena CMPC, nos anos 1950, contou com o apoio financeiro da Corfo e inaugurou a fábrica de papel-jornal e *kraft* em Valdivia, de papel-jornal em Bío-Bío e de celulose Planta Laja.³⁹ Em 1962, aumentou a capacidade de produção de papel-jornal e fundou a serraria San Pedro (exportação de madeira). Nos anos 1970, construiu fábrica de sacos em Chillán, promoveu reflorestamento de *pino radiata* e construiu fábrica de polpa moldada e de *tissue* em Puente Alto. Em 1979, membros da família Matte, em parceria com o banco inglês Rotschild, fundaram o Banco Bice.

Em 1956, surgiu o embrião do grupo Angelini, quando os irmãos Anacleto⁴⁰ e Gino Angelini compraram a Eperva S. A. (farinha e óleo de peixe), com uma fábrica ainda sem operar no norte do Chile. Antes de comprar a firma pesqueira Anacleto, junto com sócios italianos e chilenos, investiu na Pinturas Tajamar (1948) e na construtora Franchini y Angelini Ltda. (1959), mas vendeu as ações aos seus sócios. Anacleto criou o Banco Nacional del Trabajo (1952), comprou fazenda e, por meio da Inversiones Siemel S. A., impulsionou a produção de frutas, carne de gado e lã de ovelhas. Estimulado pelo presidente Jorge Alessandri, Anacleto construiu uma planta produtiva (óleo e farelos de peixe) em Iquique. Anacleto investiu, ainda, em estaleiro e plantações florestais.⁴¹

Nos anos 1960, Anacleto intensificou os investimentos na pesca (compra de 40% da Pesquera Indo S. A.) e no reflorestamento e produção de madeiras (controle da sociedade Maderas Prensadas Cholguán, aquisição de ativos florestais, plantação de *pino insigne* e construção de serrarias e fábricas de painéis). A maior diversificação dos negócios ocorreu com a compra da filial estadunidense W. R. Grace (importadora e distribuidora atacadista de fertilizantes) e 51% da maior produtora de lácteos (Soprole). Na década seguinte, entrou no mercado de seguros com a fundação da Compañía de Seguros Generales Cruz del Sur S. A.,

39. Em 1960, metade da produção da unidade era destinada à exportação, respectivamente, para a Venezuela, a Argentina, o Brasil e a Colômbia (CMPC, 2011). Na Argentina, manteve escritório próprio de importação.

40. Anacleto Angelini nasceu na Itália em 1914 e, em 1935, emigrou para a colônia italiana Eritreia (Etiópia), onde desenvolveu negócios de transporte e comércio. Após a Segunda Guerra Mundial e a prisão em campo de concentração pelos ingleses, retornou à Itália e daí emigrou para o Chile, em 1948, com um capital de US\$ 100 mil dólares.

41. Conforme vimos alhures, os investimentos em pescado no norte do país e no reflorestamento estão estritamente relacionados aos aportes (diretos e indiretos) de capital realizados pelo Estado no desenvolvimento dessas atividades.

adquiriu a Pesquera Iquique (também produtora de conservas e congelados) e vendeu as ações da Soprole a um grupo de investidores neozelandeses.

No México, surgiram as empresas Gruma, Mabe, Desc e Xignux, as três primeiras criadas por imigrantes. Praticamente, todos os grupos consolidaram o(s) principal(is) negócio(s) ou passaram a oferecer produtos que podiam ser fabricados com a mesma tecnologia ou ser comercializados a partir da rede de distribuição existente (Mabe, Bimbo, Xignux, Vitro). Visa (comércio), Alfa (eletrodomésticos, fundição), Gruma (máquinas), Bimbo (comercialização, transporte), Industrias CH (laminação, estruturas metálicas, guindastes) e Xignux (resinas e esmaltes de isolamento) integraram verticalmente as atividades. A conglomeração foi adotada por Alfa (petroquímica e autopeças) e Xignux (alimentos). Desse modo, as empresas levaram a cabo mais de uma estratégia de expansão.

A Cemex investiu no aumento da capacidade produtiva nos anos 1950 e, na década seguinte, incrementou a capacidade de produção de Monterrey, comprou a Cementos Maya e colocou em funcionamento as fábricas Valles e Torreón. Nos anos 1970, adquiriu a fábrica de cimento Cementos Portland del Bajío e as demais ações territoriais foram de ampliação da capacidade existente, com instalação de fornos nas unidades de Torreón, Monterrey e Ensenada. Em fins dos anos 1970, com 3,3 milhões de toneladas, detinha 26% do mercado e atuava em várias regiões do México (Barragán & Cerutti, 2003, p.4).

A Vitro, nos anos 1950, comprou a Vidriera Guadalajara, fundou a Vidrio Plano de México S. A. e a Vitro Fibras S. A. (associação com Owens Corning Fiberglass Co.) e adquiriu a Cristales Mexicanos (louças). Nos anos 1960, com a assistência tecnológica de Pilkington Brothers Limited, iniciou a produção de vidro laminado. Na década seguinte, incorporou a Cristales Inastillables de México S. A. (vidros para a indústria automobilística) e 75% da Química M. S. A. (polivinil butiral), abriu o capital em bolsa de valores e, em associação com a Kimble Inc., entrou na produção de vidro borossilicato (frascos, ampulhetas).

Com as imposições de preço e escassez do produto e com a política do governo de Ávila Camacho de subsídio à farinha e à compra de máquinas, a Bimbo ajustou seus produtos à forte estratificação social do país (pão negro, bolo de ameixa), adquiriu uma frota de caminhões para o transporte e abriu novos mercados (Toluca, Pachuca, Puebla, etc.) (Moreno-Lázaro, 2010). Nos anos 1950 e 1960, estendeu a produção a todo o país (fábricas em Guadalajara, Monterrey, Hermosillo) e ofertou novos produtos derivados de trigo (bolacha), por meio da filial Marinela (Moreno-Lázaro, 2009, p.1.059). Nos anos 1970, fundou várias empresas – visando reforçar seu poder de mercado em pão, massa de torta e bolacha – e iniciou a produção de produtos como lanches, chocolates e guloseimas.

A Visa comprou a fábrica de cerveja Tecate (1954) e estabeleceu a Grafo Regia (etiquetas e embalagens), em 1957. Nos anos 1960, inaugurou nova fábrica de cerveja. Em 1974, os negócios foram separados e deram origem a dois grupos. Os ativos de bebidas, bancários (Banco Serfin) e de embalagens ficaram sob a tutela da Visa e controle de Eugenio Garza Lagüera, e os demais, siderurgia (Hylsa), papel cartão (Titán) e mineração (Draco), ficaram amparados pelo Grupo Alfa e controle de Bernardo Garza Sada (Luna, 1986; Kunhardt, 2001).

O Grupo Alfa, com vendas concentradas em siderurgia, promoveu uma forte diversificação via endividamento (Kunhardt, 2001, p.70), com aquisições – Polioles (poliestireno, uretanos e glicol), Nylon de México, Fibras Químicas e Petrocel (poliéster), La Florida (açó), três empresas de eletrônicos (Philco, Admiral e Magnavox) –, criação de empresas – Casolar (turismo), Megatek (bens de capital), produção de autopeças de alumínio com Nemak (associação com Ford) –, investimentos em novos produtos (maquinaria agrícola, motocicleta, fundição, eletrodomésticos e aços especiais) e abertura de capital em bolsa. Por sua vez, o Grupo Visa abriu o capital em bolsa (1978), criou a rede de lojas de conveniência Cadena Comercial Oxxo, S. A. de C. V. e constituiu a Coca-Cola Femsa (1979).

Em 1949, González Barrera⁴² criou a Maseca (Gruma) e iniciou a produção de farinha de milho “nixtamalizado” – produto de maior duração e de fácil preparo (mistura com água). Até esse momento, a *tortilla* (principal prato da dieta dos mexicanos) que era preparada se decompunha em poucas horas, de modo que a oferta de farinha de milho “nixtamalizado” foi um avanço tecnológico importante e garantiu a soberania da empresa no mercado. Em 1957, a Maseca inaugurou uma segunda fábrica em Acaponeta e, nos anos 1960, se expandiu a outras regiões do país ao abrir filial em Sonora e adquirir a Galletas y Pastas Topayac e a Galletera Palma. Ainda nos anos 1970, criou a Tecnomáiz (equipamentos de produção de *tortilla*).

A Mabe surgiu em 1947, na produção de móveis de cozinha, a partir da iniciativa dos imigrantes Egón Mabardi e Francisco Berrondo (Vietorisz, 1996). Em 1953, a companhia passou a produzir fogões a gás e, sete anos depois, iniciou a produção de refrigeradores. Nos anos 1970, iniciou a exportação aos Estados Unidos e inaugurou uma fábrica de refrigeradores em Querétaro (1976). Já as

42. Desenvolveu as atividades de engraxate e transporte de explosivos. Depois, investiu na produção de óleo de coco, eletrificação urbana, produção de gelo e sala de cinema. Com seu pai, fundou casa comercial que permitiu acumular capitais e comprar moinho de farinha (1948). Disponível em <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2010/12/14/gonzalez-barrera-de-bolero-a-banquero>>. Acesso em 19/3/2012.

Industrias CH deram início a um processo de diversificação, mediante a produção de estruturas metálicas, guindastes, laminação, barcos, aços especiais.

Em 1956, Rómulo Garza (ex-diretor da Vitro) e seu pai, Jorge Luis Garza, fundaram a empresa Conductores de Monterrey (fios e cabos elétricos), atual Xignux. Nos anos 1960, receberam assessoria técnica da Canada & Wire Cable Co. (em troca de participação acionária minoritária), entraram no controle acionário (em associação com a estadunidense Phelps Dodge) da Conelec S. A. (cabos), inauguraram nova fábrica, criaram em parceria a Primex (isolamento de PVC), compraram a Ingeniería Eléctrica Industrial (transformadores de média potência) e obtiveram assessoria técnica da estadunidense General Electric (esmaltes para fios e cabos). Nos anos 1970, a Xignux iniciou a produção de dispositivos elétricos, acessórios automotivos, cabos de isolamento e condutores de maior tensão, pôs em operação fábricas (cabos telefônicos, transformadores de alta tensão), comprou a Kir (carnes congeladas) e fundou a Conalum (fios e cabos de alumínio), em associação com outros fabricantes.

Em 1973, formou-se a sociedade de fomento Desarrollo Económico, SC (Desc), por um grupo de 42 empresários, entre eles Manuel Senderos Irigoyen, Eneko de Belausteguigoitia Arocena e Antonio Ruiz Galindo.⁴³ Em 1974, a Desc assumiu 35% do capital da Resistol (petroquímicos, refrigeradores, aparelhos de rádio e televisão, máquina de escrever e químicos), 40% da Spicer, 35% da Negrómex (química, plásticos) e em outras empresas (D. M. Nacional, Automagneto, Petrocel e Industria de Baleros Intercontinental) possuiu, em média, 32% das ações. Em 1975, abre o capital da Desc na bolsa de valores. No final da década, a Desc mantinha participação acionária média de 35% em mais trinta empresas.

No período pós-Segunda Guerra Mundial até os anos 1970, os grupos latino-americanos souberam aproveitar as políticas estatais de promoção à industrialização (proteção alfandegária, subsídios fiscais, créditos, facilidades de importação de bens de capital, etc.), e promoveram tanto a consolidação de seus negócios principais como a diversificação (conglomerada e vertical) das atividades. A diversificação em várias atividades era considerada a melhor maneira de aumentar as vendas e diminuir os efeitos das crises cíclicas a que as economias estavam submetidas recorrentemente (Rendón, 1997).

43. Senderos Irigoyen, filho de imigrante espanhol, possuía ações na Moctezuma (cerveja) e fundou a Spicer (autopeças). Eneko Arocena possuía ações em vários negócios (siderurgia, açúcar, química). Antonio Galindo controlava a D. M. Nacional S. A. (móveis de madeira para escritório, etc.). Disponível em <<http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Desc-SA-de-CV-company-History.html>>. Acesso em 12/3/2012.

Os projetos de infraestrutura (transportes, energia, etc.), a oferta de insumos básicos subsidiados pelas empresas estatais (petróleo, siderurgia, petroquímica de primeira geração) e os mecanismos de créditos estatais de apoio à construção, ao desenvolvimento de novas atividades e ao consumo se constituíram no suporte para a consolidação de grupos em cimento, construção e engenharia, bens de capital, tubos e conexões de PVC, fios e cabos, petroquímica de segunda geração, eletrodomésticos, siderurgia (aços longos), etc. O Estado, portanto, beneficiou os grupos econômicos não só com empréstimos e subsídios diretos e indiretos, senão também com grandes contratos de fornecimento de serviços e bens.

É um período marcado pelo alargamento das ações dos grupos pelo território, para preencher a demanda emergente e aproveitar as políticas estatais de desenvolvimento. Os grupos fizeram uso do (e promoveram o) desenvolvimento desigual das forças produtivas e desencadearam um processo de acumulação em várias escalas geográficas (local, regional), inclusive a mundial (incipiente realização do valor via exportações), com suas estratégias de multilocalização e diversificação setorial. Por fim, muitos grupos (principalmente os mexicanos) diversificaram suas atividades valendo-se de parcerias com empresas estrangeiras, alguns promoveram abertura de capital em bolsa e as empresas emergentes surgiram, na sua maior parte, a partir de imigrantes com *savoir-faire* e inseridos numa rede étnica que teve suma importância no desenvolvimento dos negócios.

As décadas de 1980 e 1990: reestruturação, consolidação nacional e internacionalização

Esse período foi dividido em dois subperíodos que correspondem às décadas de 1980 e de 1990, respectivamente, por causa dos diferentes cenários econômico e político. Tal divisão é importante porque, nos anos 1980, a região como um todo passou por uma severa crise econômica e os grupos econômicos adotaram distintas estratégias corporativas. Nos anos 1990, houve o aprofundamento das políticas de privatização nas maiores economias da região (Brasil e México) – com a participação de grupos locais (geralmente em parceria) – e a diminuição do papel desenvolvimentista do Estado (subsídios, promoção industrial, proteção alfandegária, etc.).

Os difíceis anos 1980: reestruturação e seleção do(s) *core business*

Os grupos argentinos Techint e Arcor levaram a cabo a política de consolidação, diversificação e maior atuação internacional. A diferença fundamental é que a Arcor fortaleceu a integração vertical e a diversificação com outras linhas de produtos (pela própria especificidade do ramo e das entradas de capitais), tornando-se um grupo produtor de bens de consumo em massa.

O Grupo Techint aumentou a capacidade de produção e tomou o controle da produtora de tubos sem costura Siat (1986), da afiliada Techint Engineering & Construction, entrou no mercado nigeriano (assistência operacional na construção de hidrelétricas, petroquímicas, refinarias de petróleo, oleodutos), adquiriu a líder argentina em moedores Pomini (por meio da Tenova) e criou a Tecpetrol (exploração de gás e petróleo).

O Grupo Arcor iniciou a produção de leite e de novos produtos (goma de mascar, chocolate, *waffer*, bombom), ampliou a produção de máquinas, fermento e papel, adquiriu silos (armazenagem) e ações de uma usina de açúcar. Entre 1985 e 1988, fundou as firmas Frutas de Cuyo (conservas de tomate e folha de flandres), Converflex (materiais flexíveis para embalagens), Dulciora (doces), Productos Naturales (essências), Metalbox (embalagens e tampas de enlatados), Carlisa (panetones e *alfajores*, etc.), Candy (balas), Alica (preparados em pó) e Flexiprin (impressão de embalagens). O grupo ampliou as exportações em valores e produtos (glicose, embalagens flexíveis, maquinários, etc.) e contou com subsídios estatais para a realização dos novos investimentos (Barbero & Marin, 2006, p.136-8).

Os grupos brasileiros promoveram a consolidação dos negócios principais (Votorantim, Perdigão, Vicunha, Odebrecht, Friboi), a maior integração vertical das atividades (Perdigão, Gerdau, Weg, Vicunha) e, inclusive, avançaram para negócios não relacionados, configurando uma conglomeração (Votorantim, Camargo Corrêa, Vicunha). Todos eles, sem exceção, fortaleceram a sua atuação internacional, mediante aumento das exportações, de escritórios comerciais e agentes intermediários no exterior.

Em alimentos de origem animal, a Perdigão se distinguiu da Friboi por causa da verticalização. A Perdigão realizou várias aquisições antes da recessão de 1982 e 1983, mas teve problemas de restrições creditícias e alto endividamento (Bonelli, 1998, p.29). Em 1980, inaugurou empresa de abate de aves e unidade de industrialização de suínos e granjas e abriu o capital em bolsa de valores (1981).

Até o final da década, comprou o Frigorífico Borella, o Frigoplan Ltda.,⁴⁴ unidade de rações, a Sulina Alimentos S. A., ativos da Swift (enlatados de carnes e vegetais), o Frigorífico de Aves Mococa,⁴⁵ a Ideal Avícola S. A. e a Granja Ideal (aves e suínos). Fundou a Perdigão Amazônia S. A. (processamento de soja e derivados), a Perdigão Avícola Rio Claro Ltda. (matrizes avícolas), em parceria com a Cobb-Vantress (minoritária), e assinou acordo com a Mitsubishi Corporation (que comprou ações sem direito a voto de seu capital acionário) a fim de fortalecer sua inserção no mercado japonês (Espíndola, 1999). Enquanto isso, a Friboi incorporou uma série de plantas de abate e unidades produtoras de carne *in natura* e industrializada, e aumentou consideravelmente a capacidade produtiva com a realização de investimentos na modernização e ampliação das unidades fabris existentes (Aoun & Verdi, 2010, p.10).

Ainda em alimentos de proteína animal, no ano de 1986, surgiu a Marfrig, com atuação na distribuição de cortes bovinos, suínos, de aves, peixes e vegetais congelados importados, quer dizer, uma empresa de intermediação entre produtores e mercado varejista. O fundador, Marcos Molina, tem como origem a cidade de Mogi-Guaçu, onde trabalhava com o pai no comércio varejista (açougue). O empresário tinha, portanto, conhecimento prévio do funcionamento da cadeia de distribuição de carne.

Na construção civil, a Odebrecht buscou consolidar seus negócios, enquanto a Camargo Corrêa trilhou os caminhos da conglomeração. A Odebrecht adquiriu a construtora Companhia Brasileira de Projetos e Obras (CBPO), em 1980, e logo criou a *holding* Odebrecht S. A. para definir as atuações estratégicas. Na segunda metade da década, fortaleceu a sua diversificação no setor petroquímico – aquisição de participações acionárias na Poliolefinas S. A. (polietilenos), na Companhia Industrial de Polipropileno e na *holding* União de Indústrias Petroquímicas S. A. –, criou a *holding* Odebrecht S. A. para administrar os ativos petroquímicos e fortaleceu a atuação de engenharia e construção no exterior, por meio da compra da construtora portuguesa José Pedro Barroso & Filhos e da construção de hidrelétricas em Angola e na Argentina. O Grupo Camargo Corrêa, por sua vez, comprou ações – Alpargatas (confeções e calçados) e multinacional estadunidense Alcoa –, iniciou a exploração de mineral de silício metálico (criação da Camargo Corrêa Metais S. A.) e entrou na oferta de serviços de aviação corporativa (fretamento de aeronaves) e manutenção de jatos executivos – Morro Vermelho Táxi Aéreo (Sposito & Santos, 2012).

44. A fábrica foi remodelada para produzir massas, pratos prontos e carne industrializada (quibe, almôndegas).

45. Swift e Frigorífico de Aves Mococa foram, posteriormente, desativados.

O Grupo Votorantim avançou em cimento (fornos em Cantagalo e Rio Branco, criação da Cimento Poty e da Cimesa-Laranjeiras e aquisição da Cimento Aratu e da Santa Rita), exploração de metais (criação da Companhia Níquel Tocantins), usina de açúcar e álcool, química (controle da Samica Isolamentos), bens de capital (controle da Máquinas Piratinga do Nordeste). Paralelamente, ingressou na produção de papel e celulose (ações na Riocell, controle da Companhia Nordestina de Papel e compra da Celpav) e de suco concentrado de laranja – criou a Citrovita (Santos, 2008, 2010).

O Grupo Gerdau sentiu os efeitos da crise econômica e do cenário internacional adverso para produtos siderúrgicos. Suas estratégias envolveram: integração para trás em ferro-gusa (compra da Fergupar e da Usipa e instalação de forno a carvão vegetal em Cosigua), mineração (compra da Companhia Brasileira de Ferro), reflorestamento de eucalipto e coleta de sucata (criou a Metálicos Indústria e Comércio Ltda., comprou a Villaça & Cia. Ltda. e ampliou a planta de metálicos de Mauá); integração para a frente com a ampliação dos centro de distribuição, criação da Armafer (corte e dobra de aço) e oferta de novos produtos via compra da Coapa e da AR-MA (ambas de trefilaria), Icanor S. A. (arames e cabos), Fer-Rudge Comércio e Indústria Ferros e Metais Ltda., Mefisa Metalúrgica Fibra S. A. (parafusos e porcas) e Telcon S. A. Indústria e Comércio (telas). A estratégia de conglomeração deu-se com a criação da Gerdau Serviços de Informática-GSI⁴⁶ (processamento, armazenamento e recuperação de dados). Além disso, modernizou as unidades de Açonorte e Guaíra, comprou outras empresas (60% da Siderúrgica Hime e as estatais Cimetal e Usiba), abriu o capital da Cosigua, emitiu debêntures das empresas Metalúrgica Gerdau, Siderúrgica Rio-grandense e Siderúrgica Guaíra e diversificou e ampliou as exportações a países da América Latina, África e Oriente Médio (Vieira, 2007, p.93-108).

A Tigre, diante da crise econômica e da redução na demanda, reestruturou os negócios – transferência dos ativos para a Tubos e Conexões Tigre S. A. e independência gerencial da Hansen Industrial e da Rodotigre – e adquiriu a Brasil (resinas de PVC). De fato, buscou-se reduzir os custos e alavancar as sinergias via integração horizontal e vertical. A compra de fazenda para criação de gado (Fazenda Campanário) indica uma postura defensiva (fins rentistas) contra a alta inflação e a desaceleração econômica. Ao final da década, por disputas familiares, os ativos da Cipla foram separados da *holding* controladora e transferidos à CHB S. A., de propriedade de Eliseth Hansen (Santos, 2012).

46. O controle do capital da empresa coube à Gerdau (70%) e o restante (30%) à multinacional IBM, a fim de atender a legislação que impedia o controle de empresas de informática por multinacionais (Vieira, 2007).

O Grupo Weg diversificou suas atividades em 1980 – fundou a Weg Máquinas S. A. (máquinas elétricas de grande porte) e a Weg Acionamentos S. A. (componentes eletroeletrônicos e desenvolvimento de engenharia de aplicação para sistemas industriais) – e instalou centro de desenvolvimento tecnológico. Em 1981, comprou a Ecemic Indústria de Transformadores (equipamentos de distribuição) e, dois anos depois, incorporou a Tintas Michigan S. A. (tintas industriais e eletroisolantes). Em 1986, criou a Weg Automação S. A. (servomecanismos e robôs industriais) e, dois anos depois, fundou a Weg Exportadora.⁴⁷

A Vicunha, no ano de 1982, realizou a primeira exportação e comprou a Fiação Brasileira de Rayon (viscose), do grupo italiano Snia-Viscosa, e parte da Lee Confecções em parceria com a Renner.⁴⁸ Entre 1983 e 1989, absorveu oito empresas, entre elas a Tecelagem Santa Barbara e a Veludos JB. O grupo realizou parcerias com Felice Bronzoni (controle da Timavo) e com o Bradesco e a Lee Confecções (Vicunha Nordeste), e entrou no segmento financeiro – incorporação da Fibrasa (corretora e distribuidora) e do Banco Comind e criação do Banco Fibra. O banco desempenhou a função de captar e aplicar os recursos financeiros das afiliadas e não de fornecedor de capitais (Bonelli, 1998, p.22-3). A região Nordeste recebeu a maior parte dos investimentos – fábricas em Fortaleza (tecidos esportivos), Natal (tecidos industriais), estado do Maranhão (fios penteados de algodão) e projeto de irrigação para o plantio de algodão no vale do Açu, que aproveitou os recursos do Fundo de Investimentos do Nordeste (Finor), administrado pelo BNB.

Praticamente os três grupos chilenos diversificaram suas atividades, porém, o CMPC e o Molymet mantiveram a expansão relacionada (horizontal e vertical), enquanto Angelini seguiu a estratégia de conglomeração. O CMPC inaugurou nova fábrica de papel *tissue* em Puente Alto, desativou a serraria de San Pedro e construiu serraria em Mulchén, criou a empresa Prosan (fraldas descartáveis), vendeu a Papeles Bío Bío e comprou a fábrica de papel ondulado Buin. Quanto ao Molymet, este ampliou a capacidade de produção da fábrica Nos e começou a produção de rênio e trióxido de molibdênio nos anos 1980.

Angelini, ao enfrentar problemas na indústria pesqueira (impactos climáticos e competição de empresas peruanas), diversificou as atividades, com a criação da AFP Suma e da Compañía de Seguros de Vida El Roble⁴⁹ e compra de grupos (Cruzat e Vial) em dificuldade financeira. Entre os ativos absorvidos, temos 16%

47. Com essas expansões, ocorre a criação do Grupo Weg e da *holding* Weg S. A.

48. Em 1984, a Vicunha comprou as ações da Lee Confecções pertencentes à Renner.

49. Os estímulos à criação das companhias, controladas por Angelini (37,2%), Matte (37,2%) e CGE (25,6%), provieram das reformas do sistema previdenciário e de saúde. Ambas foram vendidas ao espanhol Santander.

da CCU (bebidas) e o controle da *holding* Copec (atuação na distribuição e comercialização de derivados do petróleo), florestal (Arauco), distribuição de energia (Saesa, Frontel e participação acionária na Compañía General de Electricidad), pescado (Guanaye) e mineração (Pecket). O grupo neozelandês Carter Holt Harvey, parceiro na construção de planta industrial de placa de fibra de madeira de média densidade (MDF) em 1986, capitalizou a *holding* Copec, em troca de participação acionária.

Quase todos os grupos mexicanos (Bimbo, Desc, Visa, Alfa, Cemex) foram impactados pela crise econômica e impelidos à reestruturação patrimonial. A entrada do país no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), atualmente OMC, se constituiu numa pressão adicional, haja vista que isso implicou a redução da proteção alfandegária, a maior competição externa e a entrada de competidores globais. As estratégias de expansão envolveram a introdução de novos produtos no ramo principal (Mabe, Xignux, Vitro), consolidação dos negócios *core* (Bimbo, Cemex, Alfa) e conglomeração (Alfa). Alguns grupos (Mabe, Xignux e Vitro) se expandiram tendo como base a adoção de parcerias.

Em 1980, o Grupo Bimbo abriu o capital (25%) na Bolsa de Valores Mexicana para levar a cabo novos investimentos (Bimbo del Pacifico e Bimbo Chihuahua) e expandir a Barcel, mas foi surpreendido pela crise econômica e pela política estatal de controle dos preços de alimentos. Na segunda metade da década, com o pacto de solidariedade econômica e a menor relação dívida/ativos, ampliou o alcance territorial das marcas Bimbo, Marinela e Barcel e adquiriu empresas em dificuldades – Wonder (e sua subsidiária de farinha de trigo Molino Cuatémoc). Houve, também, maior integração vertical via criação das empresas Maquindal (máquinas de moldes), Proarce (transporte), Plasticmarx (embalagens) e Exbim (pagamento de impostos e transferências financeiras) (Moreno-Lázaro, 2010, p.26-31).

O Gruma “registra seu maior crescimento, ao deter 50% do mercado de farinha de milho”. Tal crescimento “deveu-se exclusivamente às políticas governamentais e aos subsídios que contribuíram para manter baixos os seus custos” (Chauvet & González, 2001, p.1.085-6) via Conasupo. Já o Grupo Xignux iniciou as operações de nova fábrica (fios e cabos para a construção), da Comercializadora de Conductores Monterrey, da Tisamatic (fundição de peças), da produtora de cabos de cobre Conticon (participação minoritária) e da firma de dispositivos automotivos Arnecom (parceria com a japonesa Yazaki Corporation) e adquiriu a Talleres Industriales (tubos de ferro e produtos de fundição).

A Cemex instalou novos fornos (Valles, Torreón, Monterrey, Guadalajara), inaugurou a planta de Huichapan, comprou a Cementos Anáhuac e a Cementos Tolteca (com essas duas aquisições, incorporou embarcações, terminais portuá-

rios e passou a deter 60% do mercado), investiu na aquisição e aumento da produção da Mexicali (sacos de papel), instalou plantas de concreto (Mérida e Cancún) e criou a Fabricación de Maquinaria Pesada, em associação com F. L. Smidth (Barragán & Cerutti, 2003, p.7). Essa década é o marco da estratégia de tornar-se um *player* mundial em cimento e derivados e desinvestimentos em ramos não relacionados. O grupo iniciou a exportação de cimento ao sul dos Estados Unidos, em parceria (e participação acionária) com companhias estadunidenses, e implantou um sistema de comunicações por satélite (Cemexnet) para conectar suas instalações e negócios.

Os grupos Desc, Visa e Alfa sentiram fortemente os efeitos da crise e reestruturaram seus ativos. O Desc vendeu seis empresas que não contribuíam para a liderança tecnológica e à exportação e, ao mesmo tempo, adquiriu cinco companhias (Trejo, 1997). O fim do decreto das sociedades de fomento levou o Desc a ampliar a participação acionária em mais de 50% nas empresas coligadas e a assumir a estrutura de grupo, com divisões de química-petroquímica, autopeças, alimentos e imobiliária (aquisição da Dine).

O Visa comprou a Cervecería Moctezuma e a uniu às Cervecerías Cuauhtémoc, reestruturou as dívidas (vendeu ativos imobiliários e ações na Carplastic) e criou a *holding* Femsa (Fomento Económico Mexicano, S. A. de C. V.), para reunir os ativos de cerveja, embalagens, refrigerantes e comércio. O Alfa, por sua vez, adquiriu a empresa Brener (1980), que deu origem à Sigma Alimentos, e logo sentiu os efeitos da crise por conta da sua extrema diversificação, que o levou a reestruturar os negócios, cancelar investimentos e diminuir custos. No final da década, o Alfa retomou a estratégia de expansão com a compra da Tereftalatos Mexicanos (ácido tereftálico) e a instalação de uma linha laminadora de aço.

A Vitro realizou parcerias na criação da Vitri Flex S. A. (vidro para automóveis), com a Ford Motor Co., e da Vitromatic S. A. de C. V. (vidro para aparelhos domésticos), junto com a Whirlpool Corporation. Além disso, absorveu algumas empresas – Plásticos Bosco S. A. (embalagens e produtos descartáveis de plástico), produtora de eletrodomésticos (refrigeradores, fogões, lavadoras) e Envasas Cautitlán S. A. (embalagens de plástico) – e instalou unidade fabril de vidro laminado em Nuevo León. A estratégia de entrada em eletrodomésticos da Vitro não levou o principal produtor local, Mabe, a ingressar em outras atividades; ao contrário, o grupo estabeleceu aliança tecnológica e comercial com a General Electric (GE) – o grupo estadunidense comprou 48,4% da Mabe e passou a aportar tecnologia, redes de distribuição e matérias-primas essenciais, inaugurou a fábrica San Luis Potosí (fogões) e adquiriu a fábrica de lavadoras Easy (Vietorisz, 1996).

Durante os anos 1980, marcados pelo estancamento e pela instabilidade econômica, predominaram as estratégias de expansão horizontal e vertical, com poucos casos de conglomeração. Os grupos concentraram suas ações em certas áreas de especialização, para aproveitar tecnologias e mercados comuns, e as estratégias de investimento e aquisições visaram ao maior poder de mercado em núcleos industriais considerados estratégicos (Trejo, 1997, p.64; Ruiz, 1997, p.179). Houve, também, a adoção de estratégias defensivas com o ingresso em atividades ou indústrias dependentes de recursos naturais (Votorantim, Camargo Corrêa, Tigre), na privatização de empresas com produtos *no transables* (Angelini) e no segmento financeiro (Vicunha, Angelini).

O processo de reestruturação assumiu as características de aquisição de empresas e ativos (Weg, Vicunha), controle dos mercados (Vicunha, Gerdau, Votorantim, Sadia), estímulo à exportação (Votorantim, Vicunha, Weg, Gerdau, Perdigão, Arcor), alianças estratégicas (Gerdau, Mabe, Vitro, Xignux) e mudanças tecnológicas (Weg). Por meio das alianças estratégicas, os grupos locais ofereceram capitais, o peso econômico e político, bem como o conhecimento e a rede de distribuição no mercado, enquanto os sócios estrangeiros entraram com capitais e conhecimento tecnológico (Paredes & Sánches, 1994; Kim, Kandemir & Cavusgil, 2004). É um momento também de concentração setorial nos principais ramos de atividade e de alargamento dos circuitos produtivos dos grupos por todo o território nacional.

Anos 1990: reestruturação, consolidação setorial e internacionalização produtiva

Durante essa década, os grupos argentinos seguiram estratégias distintas. Enquanto o Grupo Techint participou da privatização (siderurgia) e concentrou os esforços na consolidação dos negócios principais (aço, bens de capital, exploração de petróleo), o Arcor ofereceu um maior *mix* de produtos e adotou uma maior integração vertical (açúcar). Ambos, no entanto, demonstraram uma maior inserção internacional e mantiveram a atuação em atividades vinculadas verticalmente.

O Techint, em siderurgia, adquiriu a estatal Somisa (que, junto com a Propulsora Siderúrgica, originou a Siderar) e a usina de Canning. A Tecpetrol logrou a licitação de vários blocos de exploração nas províncias de Mendonza (Atamisqui e Atuel Norte), Río Negro (Agua Salada), Neuquén (Los Bastos e Catriel Viejo), Comodoro Rivadavia (El Tordillo), Salta (23% de Aguarague), avançou em mercados externos e fundou empresa de distribuição e transporte de hidrocarbonetos. Em bens de capital, a afiliada Tenova promoveu compras de

empresas estrangeiras (fornos para siderurgia) e criou a Techint Tecnologías (sistemas de produção de aço). Com a participação na privatização, absorveu empresas de geração e distribuição de energia, distribuição de gás, ferrovias e telefonia (Azpiazu & Basualdo, 2004). A Techint Engineering & Construction iniciou o desenvolvimento de projetos no exterior (plantas “chave na mão” em petroquímica, refinaria, oleodutos).

Arcor desenvolveu novos produtos, posicionou suas marcas⁵⁰ e investiu na melhoria da imagem de seus produtos; ao final da década, exibiu expressiva participação em docinhos e bolinhos (98%), biscoitos sortidos (82%), *alfajores* (76%) e biscoitos doces secos (59%). O grupo comprou as empresas Lia (biscoitos) e La Providencia (açúcar), investiu em novas fábricas (chocolate, bolacha e papel ondulado) e entrega de produtos (terceirização) com a marca dos compradores (Wal-Mart e Carrefour), reduziu a produção de bens de capital (altos custos fixos e facilidades de importação) e intensificou a atuação internacional – criação de divisão internacional, escritórios comerciais (México, Colômbia, Equador e Canadá), vínculos com agentes importadores (Israel, China, Vietnã e Coreia do Sul) e investimentos produtivos (Kosacoff, Porta & Stengel, 2006).

Exceto pelos grupos JBS, Marfrig e Perdigão, os demais participaram, geralmente em associação, do processo de privatização de empresas estatais ligadas às atividades industriais e aos serviços de utilidade pública. Perdigão e Gerdau levaram adiante uma reestruturação por causa do cenário econômico adverso, com o agravante para o segundo de uma enorme dívida. Quase todos os grupos (Perdigão, Camargo Corrêa, Weg, Gerdau, Odebrecht, JBS) consolidaram suas atividades horizontal e verticalmente e houve casos de conglomeração (Votorantim, Vicunha).

O Grupo Votorantim inaugurou a fábrica de papel e celulose Santo Antonio, adquiriu a Indústria de Papel Simão e reuniu todos os ativos sob o comando da Votorantim Celulose e Papel (VCP). Em cimento, pôs em operação a fábrica Nobres e comprou participações acionárias da Cimento Ribeirão Grande e Cimento Itambé (Gomes et al., 1997). O grupo entrou no segmento financeiro (Banco Votorantim S. A., Votorantim Corretora, BV Financeira e BV Leasing)⁵¹ e participou da privatização da Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL).⁵²

50. Lançou as marcas Butter Toffees (bala), Topline (gomas de mascar), Coffler (chocolates *premium*), Arcor Cereal mix (barras de cereais), reposicionou as marcas Águila, Cabsha e Tofi, e introduziu novos produtos com as marcas Bon-o-Bom (*alfajores*), Maná (bolachas) e Mr. Pop's (pirulitos).

51. Ao final da década, o segmento financeiro representou quase perto de 20% dos lucros (Gonçalves, 1999).

52. Por meio da *holding* VBC (Votorantim, Bradesco e Camargo Corrêa).

Embora parceiros nas concessões públicas, o Grupo Camargo Corrêa tornou-se um importante concorrente do Votorantim com a consolidação em cimento (expansão da fábrica de Apiaí, construção da fábrica de cimento em Bodoquena e aquisição da Cauê). Camargo Corrêa entrou em negócios promissores (concessão de serviços públicos)⁵³ e no controle da siderúrgica Usiminas, criou a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (conjuntos habitacionais e loteamentos) e desinvestiu em finanças (venda do Banco Geral do Comércio).

A Odebrecht participou do processo de privatização de empresas petroquímicas – controle das empresas PPH e Poliolefinas (integradas à OPP Química S. A.) e compra da CPC e da Salgema (integradas sob a empresa Trikem S. A.), realizou obras no mercado interno (plataforma submersível para a Petrobras) e no exterior (Sposito & Santos, 2012). O grupo consolidou o negócio de petroquímica e diminuiu sua dependência da volatilidade da construção civil, atividade na qual tem como principal concorrente o Camargo Corrêa.

Por conta da crise econômica e da queda nos preços de ferro-gusa, o Grupo Gerdau desativou a Siderúrgica Hime e o alto-forno de Fergupar, vendeu as ações na GSI e promoveu uma reestruturação societária (reuniu os ativos em torno da Gerdau S. A. e da Metalúrgica Gerdau S. A.) visando lançar ADRs em Nova York. Os investimentos envolveram a compra de empresas estatais – Cosinor (logo desativada) e Aços Finos Piratini (aços especiais) – e privadas – 64% da Siderúrgica Pains e participação minoritária, em parceria com a Natsteel de Cingapura, na Açominas (produtos semiacabados). Além disso, fundou o Banco Gerdau (serviços financeiros aos clientes e fornecedores), aumentou a capacidade produtiva (Cosigua, Armafer e Aços Finos Piratini) e a área de eucaliptos e firmou contratos de transferência tecnológica com empresas estrangeiras (Weissenfels, Sakamura Machine Corporation, Thyssen Stahl e Daido Steel). Com domínio de quase 50% do mercado de aços longos, o grupo fortaleceu a estratégia de internacionalização produtiva (Vieira, 2007).

Os momentos mais difíceis para o Grupo Tigre foram o início dos anos 1990, com os planos ortodoxos de estabilização e a recessão econômica. Entre as estratégias adotadas, houve o fechamento de depósitos, a redefinição da linha de produtos, a concentração da produção em três unidades produtivas e a venda de subsidiárias voltadas a outras atividades econômicas. No final da década, o grupo passou a oferecer novos produtos derivados de PVC, tais como pincéis

53. Entre as empresas em que o grupo adquiriu participação acionária, temos: CCR (concessão de pontes e rodovias), SAO Parking (estacionamento do aeroporto de Congonhas) e a VBC (controladora da CPFL).

(empresa Pincéis Tigre), portas e janelas (empresa Claris) e acessórios (empresa Plena) (Santos, 2012).

O Grupo Weg abriu escritórios de importação e assistência técnica no exterior, transferiu a Weg Automação para o município de Jaraguá do Sul, adotou uma estratégia de consolidação em eletrônica de potência, instalações industriais, automação e controle de processos industriais e buscou adaptar os motores às exigências do mercado externo. Em 1994, a Weg Automação passou a oferecer ao mercado pacotes elétricos, centros de controle de motores, sistemas de supervisão e controle, transformadores e motores de baixa e média tensão (Predebon, 2010). O grupo não participou de alianças, manteve alto grau de integração vertical e terceirizou apenas atividades menores (Carvalho & Bernardes, 1998).

A Vicunha seguiu com as aquisições – Dunas Têxtil (cama, mesa e banho) e Fantex (xadrezes e listrados), subsidiária do grupo japonês Itoh Corp –, construiu fábrica de índigo e um projeto de brins (com apoio do BNDES e da Sudene) e abandonou a produção de algodão pelo seu alto custo. Com forte atuação no setor têxtil, a expansão tornou-se mais difícil e o grupo trilhou outras possibilidades. A participação na privatização alavancou os seus ativos e vendas, com a aquisição da CSN (em consórcio com o Banco Bamerindus, fundos de pensão e outros investidores), controle das companhias CSC, Metalic, Inal, Metalúrgica Matarazzo e Cegás, 25% da Vale (via CSN), 7,25% da distribuidora de energia Light, concessões de telefonia (Banda B na Bahia e no Sergipe), terminal portuário de Sepetiba e malhas ferroviárias (Bonelli, 1998, p.19-24).

Em alimentos de proteína animal, o JBS absorveu o Frigorífico Mouran e aumentou a capacidade de abate de suas unidades, atingindo a marca de 5 mil cabeças ao dia (JBS, 2012). Enquanto isso, o Marfrig instalou seu primeiro centro de distribuição próprio, em Santo André, no final da década. A Perdigão, por sua vez, sofreu com a crise econômica e com pesadas dívidas, o que resultou na tomada de seu controle por fundos de pensão, na reestruturação organizacional e societária – somente a Perdigão S. A. permaneceu com ações em bolsa – e na profissionalização da gestão. Ao longo da década, inaugurou centros de abastecimento e distribuição (Belo Horizonte, Videira, Fortaleza, Cubatão e Salvador), fábrica de ração, unidade fabril em Marau, ampliou a planta de Catanduvas, desativou a fábrica em Guarama, criou o centro de tecnologia (Videira) e de inseminação artificial (Videira e Rio Verde) e ingressou na produção de massas prontas congeladas (lasanha).

Houve, entre os grupos chilenos Angelini e CMPC, uma postura semelhante na busca pela integração vertical, consolidação e associação. No entanto, demonstraram estratégias diferentes quanto à introdução de novos produtos e à reestruturação, pois Angelini retornou ao segmento financeiro (conglomerado)

e CMPC, passou a produzir cartolina (relacionada), entrou em novos segmentos financeiros e se associou na produção de fraldas e toalhas de papel. Assim, CMPC iniciou as plantações de eucalipto, estabeleceu novas fábricas de celulose (Planta Pacifico), de caixas de papel ondulado e outra de cartolina, vendeu 50% da filial Prosan à Procter & Gamble e, em parceria com a alemã Allianz, criou a Allianz Bice Compañía de Seguros de Vida S. A. (logo absorvida completamente por CMPC).

Angelini, em papel e celulose, fundou a Bioforest (pesquisas florestais) e as divisões de serrarias e painéis Arauco e absorveu a Cicancel S. A. (celulose). Na pesca, as empresas Guanaye e Iquique se uniram para formar a Igemar (1992). Em energia, criou a Guacolda (distribuição), participou na criação da Metrogas (distribuição) e adquiriu 10% da Chilgener S. A. (geração de energia). Em mineração, incorporou os ativos mineiros (ouro e prata) da petroleira Chevron e criou a Can-Can S. A. para administrá-los. O grupo retornou à atividade de seguro de vida com a fundação da Compañía de Seguros de Vida Cruz del Sur – que se diversificou com a criação de Administradoras de Mutuos Hipotecarios y de Fondos Mutuos – e a aquisição da Compañía Argentina de Seguros Generales. Em 1994, todos os negócios foram reunidos sob a *holding* AntarChile, com controle majoritário de Anacleto Angelini e participação acionária de Carter Holt Harvey.

Entre os grupos mexicanos, houve estratégias de consolidação nos principais ramos (Alfa, Vitro e Desc), introdução de novos negócios visando à integração vertical (Visa, Xignux, Vitro, Cemex e Gruma), maior oferta de produtos sobre a mesma base tecnológica (Industrias CH, Desc, Bimbo) e conglomeração (Alfa, Vitro, Xignux e Gruma). Os grupos Alfa, Desc, Xignux, Vitro e Gruma adotaram mais de uma estratégia. Quase todos os grupos promoveram a entrada em negócios mediante associações, sobretudo com multinacionais estrangeiras. Alfa, Desc e Xignux passaram a competir diretamente na indústria de alimentos (lácteos, carnes congeladas, etc.). Grupos como Visa, Vitro, Gruma e Cemex recorreram à bolsa de valores (Cidade do México e Nova York), lançando ações da *holding* principal ou de companhias *holding*.

Visa inaugurou nova fábrica de cerveja e realizou várias associações: The Coca Cola Co. adquiriu 30% da empresa de refrigerantes Coca-Cola Femsa e, em seguida, as ações (19%) foram lançadas na Bolsa Mexicana de Valores e na Bolsa de Valores de Nova York; em cerveja, a canadense John Labatt Limited assumiu 30% das ações da Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma (em troca da distribuição e comercialização nos Estados Unidos); em associação com a estadunidense Amoco Oil Co., reuniu as lojas Oxxo (principal cliente da Coca-Cola Femsa) numa empresa independente, com 50% para cada grupo. Além disso,

criou a Femsa Logística, adquiriu empresas de refrigerantes (via Coca-Cola Femsa) e mudou a razão social Visa para Femsa, que passou a ser listada na Bolsa de Valores de Nova York.

Alfa investiu em petroquímica – plantas de polipropileno e de fibra poliéster, aumento da capacidade produtiva (náilon, lycra e fibras sintéticas), iniciou a produção de ácido tereftálico purificado (PTA) e comprou as fábricas Univex (caprolactama) e Luxor (tapetes) –, siderurgia (aumentou a capacidade produtiva, investiu em painéis de aço e na construção de duas miniusinas), alimentos (entrou em lácteos, construiu plantas de carnes congeladas, iogurtes e comida preparada) e autopeças (planta de monoblocos). Entrou, ainda, na construção e decoração com Total Home (parceria com a estadunidense Payless Cashways), geração de eletricidade com a Enertek (parceria com a estadunidense CSWI) e telecomunicações com a Alestra (parceria com a estadunidense AT&T).

Industrias CH passou por uma mudança no controle e administração que culminou na adoção de uma estratégia de diversificação em produtos de maior complexidade na indústria siderúrgica. O grupo comprou a Procarsa S. A. de C. V. (1993) e a Compañía Mexicana de Perfiles y Tubos, S. A. de C. V. (1997), ambas produtoras de tubos com costura para a exploração de petróleo e para a indústria da construção. Depois disso, fundiu suas operações com o grupo Ruvi S. A. de C. V. e aumentou substancialmente o seu tamanho.

A Vitro constituiu empresas em parceria com multinacionais – centro industrial Acros Whirpool (aparelhos e componentes de eletrodomésticos), fábrica de garrafas e tampas de plástico Regioplast (junto com Owens-Illinois), empresa de latas de alumínio Vitro American National Can S. A. (parceria com a inglesa Pechiney International) e Química M S. A. (polivinil butiral integrado aos para-brisas), em associação com Monsanto (Solutia Inc.). Além disso, inaugurou uma segunda planta de vidro laminado para atender a indústria de construção nacional e internacional, fundou a Autotemplex S. A. de C. V. (vidros automotivos de curvas complexas) e lançou ações na Bolsa de Valores de Nova York.

Xignux ampliou a capacidade de produção (Arnecom), realizou parcerias – com a estadunidense Sara Lee (em alimentos) e com Elkins Pro Sales (comercialização de cabos de construção nos Estados Unidos) –, iniciou a manufatura de novos produtos – produção e exportação de cabo armado aos Estados Unidos (Conductores Monterrey), fio de magneto (Magnekon), cabos e dispositivos para automóveis (Arnecom), e absorveu outras empresas – Multipak (cilindro de madeira), Zwanenberg de México e Quesos Caperucita (alimentos) e aumentou a participação acionária na Primex (PVC).

Desc adquiriu o controle majoritário da Hules Mexicanos (negro de fumo para produção de borracha sintética), lançou ações na Bolsa de Valores de Nova

York em duas ocasiões (1994 e 1996), criou a ParaTec (parceria com a estadunidense Uniroyal Chemical), comprou 60% das ações da firma Nair (atum), lançou produtos imobiliários (Bosques de Santa Fe, Campo de Golf, etc.), estabeleceu a empresa de borracha sintética Dynasol (parceria com a espanhola Repsol) e vendeu a Campi (produtos de frango).

Com a abertura econômica e desregulação dos mercados (farinha de trigo e açúcar),⁵⁴ o Grupo Bimbo passou a importar os insumos, a comprar pequenos moinhos e refinarias, a cultivar e industrializar morango (insumos para a produção de bolinhos). A entrada de *players* locais (Gruma) e estrangeiros (Gamesa, da Pepsi Co.) no seu *core business* e ativos disponíveis à venda devido à crise de 1994 levou o grupo a oferecer outros produtos, por meio de aquisições: Galletas y Pastas Lara (*cracker*), 40% do Grupo Quan Quan (maior produtor de sorvete), Suandy e produtoras de caramelo de leite e sopa de macarrão. O grupo fundou a Dicam, em parceria com a estadunidense Sara Lee Baker, e inaugurou duas novas plantas (Bimbo e Marinela) na Baixa Califórnia, para exportar aos Estados Unidos. Com a crise financeira em 1997, desmantelou a integração vertical (vendeu os ativos de açúcar, farinha de trigo, máquinas), intensificou a internacionalização produtiva e investiu nos continentes americano e europeu (Moreno-Lázaro, 2010, p.31-6).

Gruma realizou oferta pública de ações na Bolsa Mexicana de Valores e depois na Bolsa de Valores de Nova York, adquiriu 10% do capital do Grupo Financeiro Banorte, deu início à produção e distribuição de *tortillas* de milho e trigo, abriu escritórios comerciais em Londres e incorporou dois moinhos de trigo do Grupo Salcido e Industrial Harinera La Asunción. Com isso, fortaleceu a sua liderança na integração vertical (armazenamento do milho, transformação em farinha, fabricação de máquinas, produção de *tortillas* e distribuição). Por causa da abertura econômica e da desregulação dos produtos básicos (milho), o grupo criou o “Club del Maiz”, que garante a compra da produção camponesa e permite ao camponês adquirir crédito do Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo). O grupo desfez alguns investimentos com a venda de fábrica de conservas na América Central e a cadeia de restaurantes mexicana Burger Boy (Chauvet & González, 2001, p.1.086).

Mabe realizou alianças com produtores locais em mercados da América do Sul e inaugurou o Centro de Tecnologia e Projeto em Querétaro. O Grupo Cemex estabeleceu a Cemtec (provedora de serviços de tecnologia da informação ao grupo), lançou ações na Bolsa de Valores de Nova York e realizou uma série de aquisições de empresas no exterior.

54. Como parte do programa neoliberal, o governo mexicano desmantelou a Conasupo.

É muito difícil enquadrar as ações territoriais dos grupos a partir da dimensão setorial (Garrido & Peres, 1998). Mas, pelo prisma das estratégias, algumas semelhanças e diferenças são relevantes. Em primeiro lugar, não houve, de fato, a quebra dos grupos, senão um processo de reestruturação patrimonial de suas subsidiárias – acionária (Gerdau, Perdigão, etc.), menor integração vertical (Arcor, Bimbo), diminuição da conglomeração (Gerdau). Em segundo lugar, as estratégias defensivas incluíram a participação na privatização de setores *no transables* (Camargo Corrêa, Votorantim, Vicunha, Techint), a aproximação ao cliente com redes de distribuição, assistência técnica e propaganda (Arcor, Perdigão, Weg), o uso de benefícios fiscais estatais (Angelini, CMPC, Vicunha) e a entrada no segmento financeiro (Votorantim, Gerdau, Angelini, Gruma).

As estratégias de crescimento foram as seguintes: crescimento com especialização crescente no núcleo básico de negócios ou tecnologia básica (Cemex, Mabe, CMPC, Bimbo, Arcor, Odebrecht, Alfa, Tigre); crescimento com aumento moderado da diversificação, com combinação de desverticalização na “camada” das empresas e aumento da verticalização no âmbito do grupo, por causa da participação nas privatizações ou entrada (em associação ou sozinho) em novos negócios (Techint, Angelini, Xignux, Vitro, Weg, Desc, Industrias CH, Gerdau, Alfa, etc.); crescimento com diversificação extrema (Vicunha).

Nas atividades principais, todos os grupos realizaram investimentos, porém, com a maior concentração e competição, foram impelidos a entrar em novas atividades ou a aumentar o grau de inserção internacional (exportações e investimentos produtivos). O ingresso em novas atividades significou a competição direta entre grupos em alguns ramos, como alimentos (Alfa, Xignux, Desc), farinha de trigo e derivados (Bimbo e Gruma), cimento (Votorantim e Camargo Corrêa), papel e celulose (Angelini e CMPC). Por fim, em decorrência da própria abertura econômica, maior competição, tecnologia e alavancagem dos recursos, houve a prática de associações (geralmente com empresas estrangeiras) para a entrada em novas atividades (investimentos novos ou aquisições).

Anos 2000: o que apontam as estratégias corporativas?

A maior parte dos grupos (Mexichem, Desc, Vitro, Alfa, Votorantim, Camargo Corrêa, Brazil Foods, Vicunha-CSN, Angelini) deu início à reestruturação patrimonial por razões como fortalecimento de ramos eleitos *core business*, impactos da crise financeira (de 2008), fusão de ativos, saída de sócios, mudanças tecnológicas, etc. No entanto, paralelamente, passaram a atuar em novas atividades (horizontal e vertical, principalmente). Nos negócios principais, os grupos

mantiveram seus investimentos, com avanços importantes, sobretudo, na escala internacional. Como resultado da reestruturação patrimonial e dos investimentos nas diversas escalas (da local à global), tornaram as empresas controladas multinacionais relevantes em seus ramos de atuação.

Techint expandiu suas operações internacionais via aquisição de empresas em siderurgia, engenharia e construção, tubos sem costura, bens de capital,⁵⁵ serviços de saúde⁵⁶ e concessões públicas de prospecção e exploração de petróleo. Na Argentina, explorou blocos de petróleo nas províncias de Salta (Hickmann e Río Colorado), Santa Cruz (Estancia la Mariposa e Lomita de la Costa) e instalou moinho de vento para geração de energia em El Tordillo. Em siderurgia, adquiriu plantas de tubos com costura de Rosario e San Luis e reuniu os ativos sob o controle da *holding* Ternium, que lançou ações na Bolsa de Nova York. Os ativos de tubos sem costura foram reunidos na *holding* Tenaris, que lançou ações nas bolsas de valores de Nova York, Milão, Buenos Aires e Cidade do México.⁵⁷

Arcor enfrentou o cenário adverso desde fins dos anos 1990 com modernização, exportação e focalização no *core business* (Kosacoff & Stengel, 2006).⁵⁸ Em 2002, com a recuperação econômica, iniciou a estratégia de criação de escritórios de importação no exterior (Canadá, Espanha, Venezuela, África do Sul e China) e realização de parcerias estratégicas: acordo de produção e comercialização com a Nestlé Argentina S. A. e com a Brach's; unificação dos ativos de biscoitos com os da Danone, dando origem à Bagley Latinoamérica S. A.; parceria com o grupo mexicano Bimbo (produção e exportação de guloseimas e chocolates); acordo com a Coca-Cola para o desenvolvimento de novos produtos. Houve, ainda, a aquisição da líder em alimentos Benvenuto S. A. C. I. (conservas de pescados, tomates, legumes e hortaliças, doce de leite, marmelada, frutas), modernização da Cartocor, entrada no mercado de sorvetes e investimentos produtivos no exterior (Arcor, 2012).

O Grupo Gerdau instalou laminação em Cosigua, incrementou a capacidade produtiva da Aços Finos Piratini, inaugurou novo laminador de fio-máquina na Açominas e novas plantas produtivas (duas fábricas de treliças e usina

55. As aquisições permitiram que o grupo fortalecesse sua presença em fornos para a indústria siderúrgica e ingressasse em equipamentos para mineração e para a recuperação de energia de fornos industriais.

56. O grupo havia criado na Itália, com outros sócios, a Humanitas (saúde). Em 1996, inaugurou o Hospital Humanitas e, três anos depois, adquiriu o hospital Humanitas Gavazzeni, situado em Bergamo.

57. A Tenaris fundou, ainda, a empresa Hydril (produtos e serviços à indústria de petróleo e gás).

58. A dilatação dos vencimentos de sua dívida, graças ao empréstimo do International Finance Corporation, também foi importante para a retomada da política de expansão (Kosacoff & Stengel, 2006, p.251).

siderúrgica), fundou empresa de trilhos para elevadores (associação com a italiana Monteferro) e adquiriu empresas e participações acionárias visando à integração vertical – 17,7% da Açominas em posse do Banco Econômico (passou a controlar mais de 50% e a contar com produtos semiacabados para laminação), participação majoritária na hidrelétrica Dona Francisca, reserva de minério de ferro da Companhia Paraibuna de Metais e produtora de ferro-gusa maranhense Margusa. As usinas da Gerdau foram fundidas com a Açominas, criando a Gerdau Açominas, controlada pela Gerdau S. A., e houve o lançamento de ações em bolsa de valores na Espanha.

Votorantim promoveu desinvestimentos em química (Nitro Química, Igarassu, etc.), energia (CPFL) e siderurgia (Usiminas) e intensificou os investimentos em papel e celulose (planta de celulose e participação majoritária na Aracruz),⁵⁹ cimento e derivados (compra a Engemix e a Qualimat) e metais – adquire a Companhia Paraibuna de Metais (zinco), a Mineração Serra de Fortaleza e inaugura planta de ferro-níquel. Em siderurgia, construiu planta produtiva e, em suco concentrado de laranja, adquiriu a Sucorrico e criou a maior empresa mundial no ramo (fusão da Citrovita com a Citrosuco). O grupo instituiu, ainda, a divisão *novos negócios*, responsável por investimentos em empresas que apresentam grande potencial de crescimento e de inovação. Atualmente, conta com as empresas Amyris (biocombustíveis) e Moksha8 (promove, representa e distribui medicamentos das principais empresas farmacêuticas e de biotecnologia).

Camargo Corrêa vendeu a unidade de metais (Tucuruí) e o portfólio de ações (Alcoa, Itaú e Cavo), consolidou-se em cimento (criou a Cauê Mix Concreto, inaugurou nova fábrica e adquiriu RA Participações e Investimentos, Companhia Brasileira de Concreto e Cimec), calçados e têxteis (elevou o controle acionário na Alpargatas e na Santista, comprou a Dupé e uniu a Santista com a espanhola Tavex) e transportes (criou a A-port).⁶⁰ O grupo entrou nos negócios de tratamento de efluentes e disposição de resíduos sólidos (criação da Essencis e controle acionário da Unidade de Tratamento de Resíduos S. A.), construção de moradias (HM Engenharia e Construções S. A.) e navios petroleiros (construção do estaleiro Atlântico Sul, em associação com a Queiroz Galvão e PJMR Empreendimentos e apoio tecnológico e financeiro, respectivamente, da sul-coreana Samsung e do BNDES).

59. Com a fusão da VCP e da Aracruz, criou-se a maior empresa de celulose do mundo (Fibria).

60. A empresa, especializada na gestão de aeroportos, é uma *joint venture* entre o grupo suíço Unique, a chilena Gestión Ingeniería IDC e o Grupo Camargo Corrêa (os dois primeiros têm 20% e o último, 80% do capital).

Perdigão adotou uma estratégia agressiva de abertura de escritórios de importação no exterior (Londres, Emirados Árabes Unidos, Cingapura, Tóquio), construção de centros de abastecimento e distribuição (Campinas, Marau, Videira) e entrada em lácteos – parceria na distribuição de derivados do leite com a Parmalat, aquisição das empresas Batavia S. A., Eleva e Cotochés, construção de planta de leite em pó e parceria com a Cooperativa Central dos Produtores de Leite para o fornecimento de produtos com as marcas Batavo e Elege ao mercado do Rio de Janeiro. Em frigoríficos, adquiriu Frigorífico Batávia (peru), Sino dos Alpes Alimentos Ltda. (suínos e aves), frigorífico de bovinos em Mirassol D'Oeste e Paraíso Agroindustrial (aves e rações), investiu em novas unidades (abatedouro em Rio Verde e Mineiros) e modernizou os existentes (Frigorífico de Nova Atum, unidade em Jataí, etc.). Houve investimentos em fábricas de rações (construção de uma fábrica de rações para cães e reativação da unidade de Guarama), em incubadoras (Castro) e em novos produtos – margarina (comprou marcas e fábricas pertencentes à multinacional Unilever), pizzas congeladas, tortas, etc. Mas a principal estratégia corporativa foi, em 2009, a incorporação do principal rival, Sadia, e a criação da Brasil Foods S. A.

Tigre ampliou a diversificação de produtos (acessórios para banheiro, lavanderia, etc.) e, em parceria com a estadunidense ADS, deu início à oferta de produtos com maior valor agregado (tubos corrugados), que podem ser usados como substitutos de tubos de concreto. Assim, o grupo permaneceu com uma forte atuação em produtos derivados de PVC, porém, ingressou na produção de bens com maior incorporação tecnológica.

Entre 2004 e 2011, Weg realizou seis aquisições – fábrica da Toshiba (motores elétricos e geradores de alta tensão), fábrica em Manaus, Hisa (turbinas hidráulicas para pequenas hidrelétricas), Trafo (transformadores elétricos), Instrutech (automação industrial), Equisul Indústria e Comércio Ltda. (sistemas de fornecimento ininterrupto de energia) e 51% da Cestari (redutores de velocidade e motorredutores) –, construiu duas unidades (Itajaí e Linhares) e ingressou em dois novos ramos (unidade de transmissão, distribuição e produção, e aerogeradores). Ao mesmo tempo, intensificou sua presença internacional, com unidades produtivas, *joint ventures*, aquisições e abertura de escritórios comerciais (Venezuela, Chile, Colômbia, Peru, Dubai, Holanda, Rússia e Índia). Em 2010, o grupo lançou ADRs na Bolsa de Valores de Nova York.

Vicunha reestruturou seus ativos – Vicunha Nordeste, Vine Têxtil, Fibra e Fibrasil foram abrangidas sob a chancela Vicunha Têxtil S. A. – e criou a *holding* Vicunha Siderurgia para acolher as ações (46%) da CSN. As outras participações (fazendas e imóveis) foram amparadas na Vicunha Participações. Em 2000,

vendeu a participação acionária na Vale do Rio Doce ao Bradespar em troca de ações na CSN. Em siderurgia, ampliou a capacidade instalada, passou a produzir aços longos (na Usina Presidente Vargas), investiu em terminal portuário (Sepe-tiba), entrou na produção de cimento e na mineração de ferro (Namisa⁶¹ e Mina Casa de Pedra). Na Vicunha Têxtil S. A., Steinbruch comprou as ações da família Rabinovich e investiu na modernização de suas plantas na região Nordeste.

Marfrig arrendou diversas unidades de abate (frigoríficos Margem e Mercosul, etc.), iniciou a exportação, incorporou sete empresas de abate e comprou fazendas para confinamento de gado. Após esses avanços, fez emissão de debêntures em 2006 e abriu capitais na Bolsa de Valores de São Paulo (2007). Os capitais foram destinados à aquisição de empresas no Brasil e no exterior e à diversificação. Assim, comprou: Kilo Certo, Frigorífico Mabella Ltda. (suínos), Moinhos Cruzeiro do Sul Ltda. (*chickens* e empanados de frango), Carroll's Food do Brasil (criação de suínos, fábrica de ração), operações da Doux-Frangosul (peru), os ativos de aves, suínos, terminais de exportação e escritórios comerciais da Seara Alimentos Ltda. (pertencente à multinacional Cargill) e planta de abate de frango da marca Nhô Bento. Se, em 2004, a empresa faturou um bilhão de reais, com as aquisições as vendas atingiram quase 30 bilhões de reais, em 2010 (*Exame*, 2010, p.526).

JBS promoveu a diversificação geográfica das plantas produtivas (por causa das barreiras fitossanitárias), firmou parceria com o Bertin (empresa de carne bovina industrializada BF Alimentos) e entrou em novos mercados (produtos e países). Em 2007, comprou propriedade dotada de infraestrutura de confinamento de gado e abriu o capital na Bolsa de Valores de São Paulo. Os recursos foram usados na consolidação nacional e internacional, via aquisição de empresas no exterior e de unidade de abate em Maringá, expansão da capacidade produtiva em cinco fábricas e constituição da JBS Couros Ltda. A fusão com Bertin (abatedouro, carne industrializada, lácteos, couro, ração, higiene pessoal e limpeza, latas, energia) deu origem ao maior grupo produtor de proteína animal no mundo⁶² e permitiu maior integração vertical e horizontal (higiene pessoal e limpeza). A família Batista seguiu, ainda, os caminhos da conglomeração, mediante

61. Quarenta por cento pertencem ao fundo Big Jump Energy Participações, formado pelas japonesas (Itochu, Nippon Steel, JFE Steel, Sumitomo Metal Industries, Kobe Steel e Nisshin Steel) e a sul-coreana Posco.

62. A holding FB Participações S. A. (60% pertencem à família Batista e o restante, 40%, à família Bertin) detém 46,93% do capital da JBS, seguida pelo BNDES Participações S. A. (31,41%) e acionistas minoritários (21,66%).

a criação do Banco JBS (2008)⁶³ e construção, com empréstimos do BNDES, da fábrica de celulose Eldorado.⁶⁴

Odebrecht promoveu uma estratégia agressiva de diversificação e consolidação. Em petroquímica, tomou o controle da Petroquímica de Camaçari (Copene), em parceria com o grupo Mariani, reuniu os ativos sob a forma jurídica da Braskem e lançou o capital na Bolsa de Valores de São Paulo, ARDs na Bolsa de Nova York e ações na Bolsa de Madri. Os capitais foram usados na absorção da Polieteno (polietileno), Ipiranga Petroquímica, Petroquímica Paulínia e Quattor,⁶⁵ na expansão da produção de PVC e butadieno, na abertura de escritórios comerciais no exterior (Roterdã e Cingapura) e na instalação de fábricas de novos produtos (eteno verde, bioaditivos) graças aos investimentos em nanotecnologia. Essas ações territoriais, somadas aos investimentos novos e às aquisições no exterior, colocaram a Braskem entre as cinco maiores do mundo.

Odebrecht criou a *holding* Odebrecht Participações e Investimentos Ltda. (novos negócios), que se constituiu na porta de entrada em tratamento de resíduos e efluentes industriais, saneamento básico (Empresa Foz do Brasil), transporte e logística (Odebrecht Transporte),⁶⁶ geração e comercialização de energia (Odebrecht Energia). Outras empresas criadas foram Odebrecht Óleo e Gás S. A.⁶⁷ (serviços para a indústria de óleo e gás), Odebrecht Defesa e Tecnologia⁶⁸ (após compra da Mectron) e Odebrecht Realizações Imobiliárias (imóveis residenciais, corporativos, comerciais e turísticos). O negócio de açúcar e álcool tomou grande impulso com a aquisição de usinas (Alcídia e Eldorado) e criação da ETH Bionergia, compra da Brenco e construção de três novas usinas.

O Grupo CMPC inaugurou miniusina de papel ondulado, planta de celulose (Santa Fe), serraria (Mulchén) e planta Plywood (madeira compensada),

63. Em 2011, o banco é integrado ao Banco Matone e dá origem ao Banco Original (60% das ações pertencem à *holding* da família Batista, J&F, e o restante, 40%, aos controladores do Matone).

64. A entrada dos fundos de pensão deu-se com a associação da Eldorado e a empresa Florestal (reflorestamento). A composição acionária é de 58,6% para a J&F, 25% à MCL Empreendimentos, 8,2% à Petros e 8,2% ao Funcef.

65. Em troca de ações na Copesul, Ipiranga Petroquímica, Ipiranga Química, Petroquímica Paulínia e Quattor, a Petrobras aumentou sua participação no capital total da Braskem de 7,1% para 35,9%.

66. O Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) responde por 30% do capital social da companhia, que atua na concessão de rodovias, portos e ferrovias e transporte e armazenagem de etanol.

67. Temasek Holdings, de Cingapura, e o fundo de investimentos brasileiro Gávea são sócios na empresa.

68. A empresa oferece equipamentos, sistemas integrados de comando e controle e serviços de gestão em defesa e segurança. Ela constrói, em consórcio, estaleiros e submarinos ao governo brasileiro.

expandiu a produção das Plantas Santa Fé (celulose) e Maule (cartolinas) e incorporou Til Til (papel ondulado), plantas de papel *tissue* (Talagante e Maule) e as empresas Forestal y Agrícola Monteáguila (plantações de eucalipto) e Forestal Copihue. No segmento financeiro, incorporou a Bice Renta Urbana Dos S. A. Além disso, fez aquisições e novos investimentos em países como Argentina, Brasil, Peru e Uruguai.

Angelini reestruturou os ativos e fortaleceu os negócios baseados em recursos naturais.⁶⁹ Em 2000, Carter Holt Harvey foi absorvido pela International Paper e Anacleto Angelini adquiriu as ações do sócio na Copec. Em papel e celulose, uniu os ativos florestais (Forestal Cholguán) à afiliada Arauco, inaugurou planta de celulose e projeto florestal Itata, construiu planta integrada (celulose, serraria, placas de madeira e cogeração de energia) e fortaleceu a presença produtiva no exterior. No ramo da pesca, Igemar, El Quillay e Pacific Protein se uniram para criar a SPK e inaugurou-se um complexo de farinha e óleo de pescado. Em distribuição de petróleo, Copec estabeleceu terminal de importação e fundou a Bioner Cel (combustíveis de segunda geração). Em mineração, criou a sociedade mineira Isla Riesco S. A. (carvão) e comprou a mina El Bronce de Pectorca (ouro e cobre). Houve desinvestimentos em energia (CGE, Chilgener, Saesa, Frontel), bebidas (CCU) e seguros (Compañía de Seguros de Vida Cruz del Sur, Compañía Argentina de Seguros Generales).

Molymet realizou a construção de “autochave” na Planta Nos (processamento de material de baixa qualidade) e a ampliação da capacidade de produção da unidade fabril. Além disso, assinou contrato de fornecimento de matéria-prima com Codelco por dez anos e concretizou a emissão de bônus no mercado local e no México.

No México, surgiu o grupo Mexichem 2002, quando Antonio del Valle⁷⁰ vendeu suas ações no Banco Bitar e aproveitou a reestruturação dos ativos do banco para comprar 54,4% do Grupo Industrial Camesa (tomado pelos credores em 1993). Ao adquirir o restante das ações (43,35%) da francesa Total, vendeu os ativos de cabos de aço, comprou a Primex (PVC) e focou na produção de cloro (insumo para sabonete, creme e detergente), resinas de PVC (tubos e conexões,

69. Essa estratégia foi reforçada em entrevista com o diretor de informações à imprensa, Sergio Prieto.

70. Antonio del Valle, oriundo de uma família com investimentos em têxtil, fundou o Banco de Crédito y Servicio (Bancreser) em 1974; com a crise e nacionalização dos bancos, o Bancreser foi tomado pelo governo e Del Valle recebeu indenização. Del Valle comprou empresas químicas (1984), entre elas Química Pennwalt, e absorveu os ativos bancários reprivatizados (2002), em parceria com outros sócios, e criou o Banco Bitar.

embalagens, brinquedos) e flúor (fundente).⁷¹ Em 2005, mudou a razão social para Mexichem S. A., ofertou novas ações na bolsa (atingindo 28%) e adquiriu várias empresas: 69% da Dermet, Frigocel Mexicana S. A. (poliestireno), Quimir S. A. (fosfatos), Fluorita de Río Verde e três produtoras de tubos e conexões (Tubos Flexibles S. A., Polycyd S. A. e Plásticos Rex S. A.). Além disso, investiu em novas plantas (enxofre, ácido fluorídrico e fluoreto de alumínio), vendeu ativos de distribuição da Dermet e fechou planta da Quimir S. A., devido à queda das exportações para os Estados Unidos.

Mabe constituiu a Celaya (refrigeradores), para exportar aos Estados Unidos, ampliou a capacidade de produção da planta San Luis Potosí, passou a produzir novas linhas de produtos (micro-ondas e ar-condicionado) e inaugurou o Centro de Distribuição de México. Já Industrias CH adquiriu o grupo Simec S. A. de C. V., com quatro unidades de fundição (perfis estruturais e comerciais, ações especiais, etc.), e outras empresas nos Estados Unidos e na América Central. Entre 1991 e 2011, o grupo ampliou a capacidade de produção de 70 mil toneladas para mais de 5 milhões de toneladas.

Desc, no segmento químico, aumentou a capacidade de produção, migrou para atividades mais complexas (lâminas acrílicas, borracha sintética, copolímeros transparente), adquiriu ativos florestais de Planfosur (celulose e madeira compensada) e vendeu as empresas Bumex, Bioquimex Natural e Iesa. Na atividade imobiliária, reestruturou o negócio e separou os projetos turísticos dos residenciais. Em alimentos, fechou as atividades de carne de porco e transferiu a de camarão (Aquanova) ao Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey. Em autopeças, realizou aliança com a Dana Corporation (eixos, semieixos) e vendeu o negócio de rodas de alumínio e Pensa Celaya (pintura, estampado e montagem).

Xignux, em resinas de PVC, dobrou a capacidade de produção da Primex. Em alimentos, aumentou a capacidade de produção da planta de Tepoztlán, adquiriu as plantas produtoras das marcas Leo e Snaky, constituiu Botanas y Derivados (petiscos salgados como amendoim, castanhas e salgadinhos), aumentou a participação em “petiscos salgados” (compra de empresa detentora da marca Encanto), adquiriu as marcas de carnes congeladas Alpino, Riojano e Donfer e comprou as ações da Sara Lee na Qualtia Alimentos. Em transformadores elétricos e energia, iniciou a produção de transformadores de pedestal trifásicos, inaugurou uma fábrica de transformadores extragrandes e adquiriu participação

71. Disponível em <<http://www.elsemanario.com.mx/news/print.php?storyid=5233>>. Acesso em 12/3/2012.

acionária na Voltrak (serviços de engenharia, construção e manutenção em infraestrutura elétrica). Após todos esses movimentos, decidiu vender as empresas Primex e Arnecom.

A Vitro, em dificuldades financeiras, reestruturou seus negócios e vendeu participações acionárias na Ampolletas S. A. para a Gerresheimer Glas AG., na Vitromatic à Whirlpool Corporation, na Envases Cautitlán S. A. de C. V. e, inclusive, ativos internacionais que foram incorporados durante os anos 1990 e começo deste século. Os investimentos do grupo envolveram a parceria com a japonesa Asahi Glass Company Ltd. (produção de vidro laminado) e modernização da planta de embalagens da Vidriera Querétaro.

Femsa desincorporou os ativos de caixas de papel (Corrugados Tehuacán) e fundou a Solística.com (serviços de logística pela Internet), em parceria com a Oracle. Em refrigerantes, comprou a Panamco (com unidades em países da América Central e do Sul), construiu uma planta industrial de PET reciclado (parceria com a firma Aplá), inaugurou centros de distribuição (Puebla e Chalco), adquiriu as empresas Jugos del Valle (sucos) e Agua de los Ángeles (água), lançou a Imbera⁷² (refrigeradores comerciais) e adquiriu as ações do Grupo Industrias Lácteas (leite e derivados). Em cerveja, readquiriu a parte sob controle da John Labatt Limited e formou acordo comercial com a Heineken (comercialização nos Estados Unidos) e parcerias com a estadunidense Coors Brewing Company (venda da Coors Light em México) e a canadense Sleeman Breweries (comercialização no Canadá), construiu planta de malte (Puebla) e fez permuta dos ativos de cerveja por 20% da empresa holandesa Heineken.

O Grupo Bimbo manteve a estratégia de expansão em panificação na América do Sul e Estados Unidos e ingressou no mercado chinês. No México, com forte participação no mercado de pão empacotado, voltou-se à produção de bolo e pão doce. Em 2005, absorveu a El Globo (fábricas e rede de padarias), do mexicano Carlos Slim, e 50% da firma de goma de mascar Joyco. Houve, ainda, uma *joint venture* para elaboração e distribuição de produto da marca Cer Ok (leite com cereal) com o principal grupo mexicano de produtos lácteos, Lala.

Alfa focalizou os investimentos em alimentos, petroquímica, autopeças e telecomunicações e vendeu os ativos siderúrgicos, a participação acionária na Enertek e a empresa Total Home. Em autopeças, inaugurou planta produtiva no México e realizou aquisições de empresas com subsidiárias no exterior. Em petroquímica, instalou plantas de poliestireno e de PTA, adquiriu fábricas de

72. A empresa já existia sob o nome de Vendo de México, que foi incorporada quando Visa, em 1985, absorveu a Moctezuma.

PET no México e plantas de PTA e PET em outros países, enquanto as unidades de lycra e náilon foram vendidas. No ramo de alimentos, avançou no mercado de lácteos com a compra do Grupo Chen e da New Zealand México. Em telecomunicações, tomou o controle das ações da Alestra e aumentou os serviços oferecidos pela empresa (telecomunicações a outras empresas). Embora recente, o grupo acrescentou um novo portfólio (exploração de gás e petróleo) aos seus negócios, em associação com a estadunidense Pioneer Natural Resources.

As ações territoriais deste século apontam para uma tendência de reestruturação patrimonial e conseqüente seleção de *core business*. Parece haver um predomínio da estratégia de integração vertical e lançamento de novos produtos que podem desfrutar de canais de comercialização e distribuição, marca, tecnologia, etc. Esse fato é o indicativo da hipótese de Paredes & Sánches (1994) sobre a passagem para uma segunda etapa de desenvolvimento e de forma dos grupos, marcada pela prevalência da economia de escala e de escopo sobre a conglomeração. Ou seja, à medida que superam a incompletude dos mercados e diminuem as instabilidades, os grupos “tenderiam a desenvolver-se, cada vez mais, aproveitando ativos indivisíveis, tais como equipes técnicas e administrativas ou *know-how* específico” (Paredes & Sánches, 1994, p.27).

Nos ramos em que a participação é significativa ou a estrutura está concentrada em poucos produtores, as possibilidades de expansão tornam-se vinculadas ao crescimento do mercado interno, às exportações (dependendo do produto) e ao aprofundamento dos investimentos produtivos no exterior. Essas possibilidades, *per se*, não eliminam a probabilidade de uma nova onda de conglomeração, algo iniciado pelos grupos JBS, Odebrecht e Desc. Por fim, mas não menos relevante, as estratégias corporativas foram baseadas, principalmente, na aquisição de empresas locais e no exterior, possibilitada pela liquidez mundial de capitais e pelos fluxos de caixa dos grupos decorrentes da expansão econômica; o avanço dos grupos culminou numa maior concentração, nas diferentes escalas.

Controle do capital e estrutura dos negócios

Os grupos econômicos latino-americanos, em seu processo de crescimento e expansão, atingiram uma complexidade econômica e territorial, com os negócios sendo marcados por uma multifuncionalidade (vários ramos econômicos de atuação), segmentação tecnológica (diferentes graus de incorporação tecnológica e desenvolvimento técnico) e concentração horizontal, vertical e conglomeral. Com o tempo, tornou-se insustentável a integração territorial da produção e a

gestão nos moldes da empresa familiar e centralizada nas mãos dos patriarcas ou dos descendentes. A própria abertura de capital em bolsa demandou a adoção de novas práticas corporativas (*corporate governance*).

O crescimento dos grupos implica o aumento proporcional das assimetrias de informações e complexidade na tomada de decisões corporativas e operacionais. As diversas etapas dos processos de acumulação (produção, circulação, distribuição e consumo) tornam-se, em decorrência do processo de acumulação em escala ampliada, dissociadas e autônomas e, ao mesmo tempo, incrementam os imperativos pela complementação territorial, engendrando circuitos produtivos e fluxos que variam quanto à natureza, direção, intensidade e força segundo os produtos, as formas produtivas, a organização do espaço preexistente e os impulsos políticos (Santos, 1997). Podemos dizer que a expansão e o desenvolvimento tecnológico e organizacional são processos inter-relacionados, ou seja, quanto maior o desenvolvimento das forças produtivas e a sua complexidade, maiores são os impulsos por novas tecnologias (comunicação e informação) e novos arranjos organizacionais.

De maneira descontínua, mas respondendo a essa complexidade, os grupos gestaram formas organizacionais que permitissem maior “agilidade” na tomada de decisões e gestão e integração das atividades espreadas pelo território. Desse modo, nos anos 1980, grupos como Desc, Vitro e Votorantim passaram a segmentar suas atividades em grandes unidades de negócios (por características de produto, mercado e tecnologia) e, na década seguinte, outros grupos (CMPC, Alfa, Vicunha, Arcor) adotaram a mesma estratégia. Nos primeiros anos deste século, podem ser mencionados Marfrig, JBS, entre outros. Essas divisões são mutáveis e respondem às estratégias corporativas dos grupos, ou seja, em cada momento, conforme as características setoriais (avanço tecnológico, maior competição), econômicas (desaceleração nacional ou internacional, fusões e aquisições) e políticas (abertura econômica, privatização, fim de subsídios e apoios estatais), os grupos podem entrar num novo ramo ou desinvestir num já existente em seu portfólio (Vidro, por exemplo).

Sem dúvida, esses grupos, junto com as multinacionais, foram os principais agentes promotores da divisão territorial do trabalho em suas economias de origem, ao localizarem e deslocalizarem as atividades econômicas ao sabor das diferenças de desenvolvimento desigual das forças produtivas e das taxas de lucro, bem como das diferentes políticas de desenvolvimento regional. Internamente, para responder à complexidade dos fluxos (mensagens, ordens, tecnologia, capitais, etc.), houve uma separação das atividades operacionais e das decisões corporativas estratégicas, sobretudo com a criação de companhias *holding* ou de unidades de negócios e/ou *holdings* de atividades.

As estruturas organizacionais dos grupos são bastante diversas, devido às diferenças de tamanho, aos negócios de atuação, à história (recente ou antiga), ao controle do capital, etc. Em termos gerais, a primeira distinção que pode ser destacada é a abertura de capital do próprio grupo em bolsa (Chile e México) ou somente das companhias *holding* de atividades (Argentina e Brasil). Ou seja, tanto no Chile como no México, o investidor precisa consultar o portfólio de negócios do grupo, ao passo que no Brasil e na Argentina basta examinar o segmento de atuação das companhias *holding* ou operacionais. Essa diferença ocorre somente no plano normativo, porque, na realidade, todos se estruturam sob a forma de grupos que agem como lócus de poder econômico e político. Por exemplo, Marfrig, Brasil Foods, JBS e Weg, embora considerados legalmente grandes empresas de capital aberto, são exemplos de grupos econômicos com atuação em vários ramos – relacionados ou não.

Os grupos Xignux, Tigre e Arcor são casos excepcionais, porque não possuem empresas de capital aberto e têm privilegiado somente as *joint ventures*, com parceiros nacionais e estrangeiros, na fundação de outras empresas. Os grupos brasileiros e argentinos têm, na realidade, poucas *holdings* de atividades com capital aberto em bolsa – Odebrecht (Braskem), Votorantim (Fibria), Camargo Corrêa (Alpargatas, Tavex, Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, Cimpor), Techint (Tenaris, Ternium), sendo a maioria de capital fechado. Entre as razões para isso, temos: 1) entrada inicial nos negócios com a aquisição de ações já cotadas em bolsa; 2) abertura de capital para intensificar a expansão; 3) abertura de capital de poucas *holdings* de atividades para manter a “liberdade” de gerir as demais atividades no âmbito do grupo, sem pressões externas.

Outra especificidade envolve a associação (com empresas multinacionais e locais) e a participação de fundos (pensão e investimento) e *holdings* de banco de desenvolvimento nas diversas “camadas da estrutura corporativa”.⁷³ Na *holding* principal, temos: Brazil Foods (os fundos de pensão Previ, Petros, Valia e Sistel possuem 27,2% das ações e o fundo de investimento Tarpon, 7%); JBS (o BNDESPar detém cerca de 1/3 das ações); Marfrig (BNDESPar detém 13,89%); Gruma (23,22% pertencem à estadunidense Archer-Daniels-Midland). Todos esses grupos estão listados em bolsa e somente o Brasil Foods não possui uma família com ações suficientes para controlar os negócios. Os grupos brasileiros contam com uma presença relevante de fundos de pensão e o braço de investimentos BNDESPar, enquanto o mexicano Gruma tem importante sócio estrangeiro.

73. Somente serão detalhadas as duas principais “camadas” pela dificuldade de obtenção das informações e quantidade de empresas controladas, direta e indiretamente, numa terceira “camada”.

Na segunda “camada” corporativa, geralmente organizada sob a forma *holdings* de atividades ou por uma constelação de empresas,⁷⁴ temos: Nemark (7% pertencem à estadunidense Ford); Coca-Cola Femsa (31,6% pertencem à estadunidense The Coca-Cola Co.); Fibria (BNDESPar detém 30,42%); Odebrecht Realizações Imobiliárias (14,5% pertencem ao fundo de investimentos Gávea); Braskem (Petrobras possui 35,9%); Foz do Brasil (26,53% pertencem ao FGTS); ETH (Sojitz detém 21,45%, BNDESPar, 16,6%, e Ashmore, 15,1%); Prolec (50% são da estadunidense GE); Herdez del Fuerte (50% pertencem ao grupo Herdez); Dynasol (50% são controladas pela espanhola Repsol). Estão listadas em bolsa Coca-Cola Femsa, Fibria e Braskem, as demais são de capital fechado. Nesses casos, o risco existente é de incorporação das atividades pelos parceiros ou fusão e consequente participação como sócio menor (união da Femsa Cerveja com a Heineken, por exemplo).

Embora não seja a regra, existe ainda a formação de *companhias holding* (denominadas novos negócios) – exploradoras de atividades promissoras – formadas pelos grupos Votorantim (Novos Negócios), Odebrecht (Odebrecht Participações e Investimentos Ltda.) e Angelini (Inversiones Siemel S. A.). Porém, se no Odebrecht o braço de investimentos foi a sementeira para a expansão de novos ramos (tratamento de resíduos, transporte e logística, concessões de infraestruturas de transporte, geração e comercialização de energia), no Votorantim não está clara a estratégia do grupo porque, apesar das empresas existentes, houve a venda de muitas companhias logo que atingiram certa dimensão,⁷⁵ o que coloca em questão sobre qual o papel do braço de investimentos: alavancar novos negócios ou servir de apoio à acumulação rentista?

Pelo exposto, os grupos estão organizados, independentemente do país, sob a forma de várias “camadas”, desde as mais simples (*holding* principal e companhias subsidiárias), até aquelas com quatro ou cinco divisões (Figura 9).

Essas formas de organização servem como mecanismos de controle piramidal das empresas para que a propriedade não se difunda. Elas permitem, também, a alocação dos recursos segundo as diretrizes da *holding* principal. Existem outras vantagens, como a tomada de empréstimos e o lançamento de bônus internacionais sob a “rubrica” do grupo, que podem resultar em melhores condições de financiamento. Apesar da estruturação sob a forma de pirâmide e a

74. A diferença é que muitas empresas podem estar sob o comando de uma empresa *holding* de área ou negócio, de um lado, ou estar distribuídas por divisões de negócios sem nenhuma companhia *holding*, de outro lado.

75. Já investiu nas empresas Allelyx e CanaVialis (biotecnologia), Optiglobe (tecnologia da informação), Proceda (terceirização em serviços de tecnologia), Anfreixo e Tivit (terceirização de tecnologia).

abertura de capital das empresas afiliadas ou das *holdings* principais, as formas de controle mais frequentes da propriedade e de financiamento não são o controle vertical e a bolsa de valores. Ao contrário, as formas de controle mais usadas são a emissão de ações duais (preferenciais e ordinárias) e o investimento com recursos retidos no caixa e emissão de debêntures.

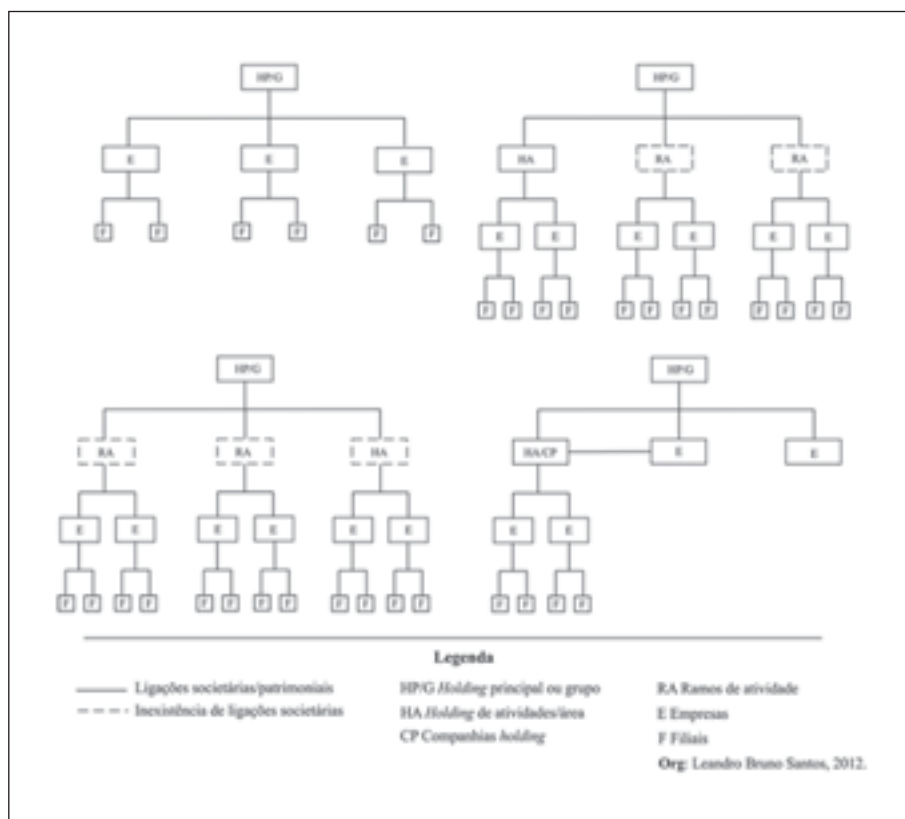


Figura 9 – Diferentes formas de organização dos grupos latino-americanos

Além da estrutura piramidal, os grupos têm mantido o controle da propriedade por meio da participação acionária cruzada e da emissão de ações sem direito a voto no conselho de acionistas (Lefort, 2005, p.63). Embora as ações preferenciais (PNs) possam oferecer maior rendimento ao acionista (Rabelo & Vasconcelos, 2002, p.327), ela não dá direito sobre as decisões estratégicas, tampouco a possibilidade de um assento no conselho administrativo. Se, por um lado, o controle administrativo familiar das empresas do grupo evita qualquer conflito de agência, por outro lado, pode resultar na expropriação dos acionistas

minoritários, com decisões tomadas pelos controladores em detrimento dos acionistas minoritários.

Os conselhos de administração dos grupos são ocupados, na sua maior parte, por uma proporção assimétrica de membros da família controladora, que exercem um maior poder sobre as decisões estratégicas que a participação que possuem no capital social. Isso ocorre porque, geralmente, os membros do conselho administrativo são indicados pelos acionistas controladores. Husted & Serrano (2002, p.339) usam o exemplo das relações de “compadrazo” no México, com a indicação para o conselho de parentes e compadres. Para Silva, Majluf & Paredes (2006, p.320), a participação dos membros pertencentes à família dos controladores nos conselhos de administração das empresas afiliadas pode engendrar a melhoria na eficiência das firmas vinculadas ao grupo, por razões como melhor coordenação, comunicação aperfeiçoada e maior confiança. Lefort (2005, p.72) salienta que os “conselhos na região são suscetíveis de serem dominados pelos acionistas controladores e, portanto, tendem a ter um papel consultivo para esses acionistas”.

Em alguns grupos, tanto os “cargos” de diretor executivo (que executa as diretrizes do conselho) quanto de presidente do conselho de administração (decisões estratégicas e avaliação de sua execução pelo diretor executivo) são exercidos pelo acionista ou representante da família que possui o controle majoritário. No entanto, quer nas companhias *holding* de área, quer na *holding* principal, as ações listadas em bolsa não comprometem o controle, porque é ofertada pouca participação acionária. Assim, apesar de capital aberto, é alta a concentração da propriedade no Brasil (Rabelo & Vasconcelos, 2002, p.332), no México (Husted & Serrano, 2002, p.339), no Chile (Majluf et al., 1998, p.120), na Argentina e na América Latina como um todo (Lefort, 2005).

Rabelo & Vasconcelos (2002, p.328) defendem que os grupos devem enfrentar o importante dilema de crescer sem sacrificar os altos níveis existentes de controle. Por essa perspectiva, Paredes & Sánches (1994, p.27) mostram que a concentração da propriedade dos grupos chilenos tende a diminuir com o crescimento econômico (pelas parcerias com estrangeiros, entre outras razões). Hoshino (2004, p.18) encontrou evidências, para o caso do México, de uma maior concentração dos membros familiares nos setores com certa tradição na família, ao passo que nos setores mais avançados, geralmente em associação, é menor a participação dos familiares controladores no conselho de administração. No Brasil, os grupos com maior avanço nacional e internacional (JBS e Marfrig), e com história mais recente que os grupos de fins do século XIX e início do XX, foram alavancados pelas estratégias financeiras (abertura e subscrição de capital) (Verdi & Aoun, 2009, p.116).

Ao longo do capítulo, demonstramos o processo histórico de construção, consolidação e internacionalização (comercial e financeira, principalmente) dos grupos latino-americanos. Decerto, outros níveis de análise poderiam ser considerados, tais como as decisões técnico-produtivas (redução dos quadros de empregos, padrões de qualidade), as diferentes formas de flexibilização da produção, *inter alia*. Isso aparece de maneira indireta, quando indicamos os investimentos em modernização, a maior competição econômica com a abertura econômica, etc. Portanto, desde o princípio, houve uma clara escolha pelo delineamento das ações territoriais dos grupos a partir de suas estratégias corporativas (investimentos novos, aquisições, fusões, *joint ventures*, parcerias estratégicas, etc.).

A análise da origem dos grupos exige a compreensão das relações internas e externas em cada momento histórico, porque são elas que moldam os diferentes contextos econômicos e políticos no qual os empresários estão inseridos. Sob esse mantra, logramos trazer não só novos subsídios à literatura sobre o papel do imigrante e ao empresário inovador, senão também levantar a importância das redes étnicas, quer na recepção dos imigrantes (relações familiares e de trabalho), quer no seu apoio para o início das atividades. Segundo Ulhøi (2005, p.941), “as redes pessoais e de negócios, assim como o ambiente institucional e social no qual o empreendedor surge precisam ser levados em consideração quando se tenta apreender o fenômeno empresarial”. Portanto, pelas características do contexto (social, econômico e político) e dimensão das redes étnicas, a origem de muitos grupos constitui um caso particular difícil de ser replicado.

Se, por um lado, é importante a análise da origem dos capitais particulares, por outro, é relevante destacar que, ao longo do tempo, ocorreu uma mudança na composição desses capitais, à medida que houve a abertura de capitais em bolsa, o lançamento de ARDs na Bolsa de Valores de Nova York, as associações com empresas nacionais e multinacionais, o ingresso de fundos de investimento e de pensão no controle acionário, etc. Existe uma configuração de capital financeiro *à la* Hilferding e também, com maior prevalência, de um capitalismo financeiro em que impera a lógica do *return on equity*. O controle do capital pode, ainda, permanecer concentrado nas mãos de membros das famílias fundadoras, mas os reclamos de acumulação são provenientes de distintos agentes econômicos cuja origem transcende a escala nacional.

No processo de expansão econômica, visando atender aos reclamos do capital de acumulação em escala ampliada, as firmas assumiram uma forma de grupo, com atuação em múltiplas localizações, concentração econômica, difusão da divisão técnica e social do trabalho, etc., ou seja, alargaram seus circuitos espaciais de produção. Esse avanço teve uma particularidade porque os grupos

foram impelidos a mudanças constantes nas suas estruturas de organização internas – para fazer frente à maior complexidade das interações espaciais – e porque conseguiram ganhar musculatura dentro de economias marcadas por enormes desigualdades e deficiências institucionais.

O alargamento dos circuitos espaciais é um processo contraditório no qual os grupos fazem uso das virtualidades do território (recursos naturais, infraestruturas, situação geográfica) e das diferentes normatizações (programas de desenvolvimento regional, créditos e subsídios fiscais, etc.), tornando-se os principais agentes na articulação entre os lugares. Os grupos econômicos, lócus do poder econômico e político, são os principais atores que agem articulando as diversas escalas geográficas, integrando e marginalizando os territórios. Parafraseando Vainer (2006, p.28), “o poder [...] está na capacidade de articular escalas, de analisar e intervir de modo transescalar”.

Last but not least, as razões para a diversificação dos grupos se alteraram conforme as mudanças nos contextos e os diferentes impactos da concorrência e tecnologia nos ramos industriais. Entre os motivos, podemos destacar os fatores ambientais (mercado pequeno, falhas de mercado, etc.) e estruturais (subdesenvolvimento econômico e diferenças nas taxas de lucro) como forças motrizes. Porém, ao final do capítulo, constatamos que os grupos mantêm como característica não só o poder econômico e a multilocalização, senão também a diversificação. Desse modo, a dimensão econômica e institucional é insuficiente para explicar essa permanência e pode ser complementada pelos aspectos sociais e políticos. Devido ao comportamento *stop and go* (ciclos, crises) da economia latino-americana, permaneceram as relações patrimonialistas e o rentismo/conservadorismo.

6

OS ESPAÇOS DE ACUMULAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS LATINO-AMERICANOS

Neste capítulo, analisamos as diferentes estratégias corporativas de alargamento dos circuitos espaciais de produção e cooperação nas distintas escalas dos principais grupos econômicos latino-americanos selecionados, por meio de suas empresas (multilatinas), e destacamos as características estruturais dos ramos econômicos (inserção e concorrência), os espaços geográficos selecionados, as formas de inserção internacional, as diferentes motivações para o investimento direto, os diferentes momentos de expansão internacional (com avanços e recuos), etc.

Os investimentos produtivos levados a cabo pelos grupos podem ser analisados, setorial e espacialmente, de acordo com os diferentes níveis de intensidade tecnológica.¹ Desse modo, existem investimentos em matérias-primas (refino de minérios), bens intermediários (cimento, aço, vidro, petroquímica básica), bens de consumo final (alimentos, calçados e têxteis) e bens intensivos em engenharia (autopeças, motores elétricos). Em cada uma dessas atividades, a estrutura de concentração, as barreiras à entrada (investimento inicial e tecnologia) e o comércio em escala mundial ou regional (custos com transporte, barreiras alfandegárias, etc.) são importantes fatores que agem delineando a concorrência intercapitalista.

1. Decidimos pela análise das atividades e suas características (tecnologia, estrutura, etc.) porque ela nos permite cotejar as diferentes inserções (temporais, espaciais, formas de entrada, etc.) das multilatinas.

Mineração e refino

Historicamente, os investimentos na exploração e beneficiamento de recursos minerais são, pela natureza da própria atividade, realizados em diferentes escalas. A literatura especializada sobre a internacionalização e a multinacionalização de empresas demonstra que o setor de mineração foi um dos primeiros a receber investimentos externos, em parte por causa da procura de matérias-primas em alguns países e da necessidade de assegurar o abastecimento doméstico (Michalet, 1984).

Em função do crescimento acelerado da China nos últimos anos, a demanda por recursos naturais aumentou consideravelmente. Os recursos minerais utilizados na produção siderúrgica apresentaram a maior elevação, principalmente minério de ferro, zinco, carvão e molibdênio. Com exceção deste último metal, que é raro e exige um *know-how* na sua extração de outras rochas (cobre, por exemplo), os demais minerais são marcados por um avanço dos principais grupos mineradores mundiais, entre eles BHP Billiton, Vale, Rio Tinto, Anglo American, Xstrata, etc.

Contudo, além da forte demanda da China, que tem repercutido na monetização de vários minerais, o avanço das empresas multilaterais, pertencentes a grandes grupos econômicos, também está relacionado à estratégia de integração vertical e de controle do fornecimento de insumos essenciais. Os investimentos dos grupos Votorantim, Gerdau e CSN são o indicativo da integração vertical. Já a Molymet se constitui num caso particular, pois possui *expertise* no beneficiamento dos “refugos” de mineradoras e na obtenção de metais raros (Tabela 41).

O Votorantim adotou uma forte estratégia de expansão internacional na exploração de zinco. Para tanto, realizou aquisições no Peru, nos Estados Unidos e na China, tornando-se o terceiro maior produtor mundial em exploração e refino do metal. Os grupos Gerdau e CSN, diante da monetização do carvão, realizaram investimentos visando à integração vertical.² Os IED em carvão e zinco estão voltados a uma integração vertical das atividades, com a finalidade de assegurar fontes de abastecimento de matérias-primas, e ao fornecimento no mercado, em função da escalada dos preços desses minerais (Santos, 2010a).

2. André Gerdau Johannpeter, diretor-presidente do Grupo Gerdau, afirmou o seguinte sobre a aquisição da mineradora na Colômbia: “Esse investimento faz parte da estratégia de crescimento do Grupo Gerdau e representa mais um passo para assegurar o fornecimento de matérias-primas fundamentais para a produção de aço”. Disponível em <<http://www.gerdau.com.br/media-center/noticias.aspx?language=pt-BR&Codigo=4989f441-acbf-4b66-a0b5-cec3bdf8ba05>>. Acesso em 20/9/2011.

Tabela 41 – Investimentos diretos no exterior em mineração e refino, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Molymet	Molymex S. A. de C. V. ^(A)	Refino de molibdênio e subprodutos	México	N. D.	1994
Molymet	Molymet Corporation ^(IN)	Escritório comercial	Estados Unidos	N. D.	2000
Molymet	CM Chemiemetall GmbH ^(A)	Refino de molibdênio e subprodutos	Alemanha	80%	2001
Molymet	Sadaci N. V. ^(A)	Refino de molibdênio e subprodutos	Bélgica	N. D.	2003
Votorantim	Cajamarquilla ^(A)	Refino de zinco	Peru	210	2004
Votorantim	Milpo ^(A)	Exploração e refino de zinco, chumbo e cobre	Peru	100 (25%)	2005
Votorantim	US Zinc ^(A)	Exploração, refino e reciclagem de zinco	Estados Unidos e China	295	2007
Votorantim	Cajamarquilla ^(IN)	Refino de zinco	Peru	500	2007
Gerdau	Cleary Holdings ^(A)	Carvão mineral e coque metalúrgico	Colômbia	59 (50,9%)	2008
CSN	Riversdale Mining ^(A)	Carvão mineral	Austrália, África do Sul e Moçambique	190,5 (16,3%)	2009
Gerdau	Cleary Holdings ^(A)	Carvão mineral e coque metalúrgico	Colômbia	57 (49,1%)	2010
Votorantim	Milpo ^(A)	–	Peru	420 (50%)	2010
Molymet	Luoyang High-Tech ^(JV)	Refino de molibdênio e subprodutos	China	38 (50%)	2010
CSN	Riversdale Mining ^(D)	Carvão mineral	Austrália, África do Sul e Moçambique	830 (19,9%)	2011
Molymet	Planta de processamento ^(IN)	Molibdênio	Mongólia	80	2012
Molymet	Molycorp ^(A)	Metais raros	Estados Unidos e mais 24 países	390 (13%)	2012

(A) Aquisição; (D) Desinvestimento; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Santos, 2010a; *home page* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Molymet mantém uma importante parceria com a estatal chilena Codelco, que lhe fornece os resíduos de suas minas, e tem avançado em países onde há importantes jazidas de cobre (México, Mongólia, China). O principal produto oferecido pela empresa, molibdênio, é usado na aleação de aço – para que possa suportar altas temperaturas e pressões. Por isso, o molibdênio é amplamente usado na produção siderúrgica, autopeças (peças forjadas) e aviação, entre outras aplicações.



Mapa 1 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais da Molymet

Fonte: Molymet, 2010. Santos, L. B. (Org.) 2011.



Mapa 2 – Localização espacial dos ativos (jazidas e estabelecimentos industriais e comerciais) de zinco da Votorantim Metais
 Fonte: Votorantim, 2008. Santos, L. B. (Org.) 2008.

Existem algumas particularidades quanto aos momentos de internacionalização. Molymet começou a ampliar seu circuito espacial de produção nos anos 1990, quando ingressou no México e, nos primeiros anos deste século, entrou na Europa. Os grupos Gerdau, Votorantim e CSN, por sua vez, realizaram investimentos desde os anos 2000, com a destacada atuação do Votorantim em vários mercados (América do Sul, Ásia e América do Norte). A expansão internacional não é um processo linear e isso se torna claro com a vendas das ações que o CSN mantinha na Riversdale Mining, após oferta hostil da Rio Tinto.

Além da proximidade das jazidas minerais, os investimentos da Molymet nos mercados externos responderam a estes fatores: 1) proximidade do cliente, sobretudo empresas de aviação, automobilísticas, etc.; 2) área de livre comércio e, no caso da Alemanha, são importantes as vantagens tributárias às empresas localizadas na porção oriental³ (Mapa 1). Gerdau, a partir da Colômbia, atende a demanda de coque siderúrgico de suas unidades industriais no Brasil, Peru, Estados Unidos e Canadá. Para Santos (2010a, p.92), a valorização do zinco é um fator importante que explica o avanço do Votorantim, mas há alguns aspectos espaciais estratégicos: 1) a escolha dos maiores mercados consumidores de zinco no mundo (Estados Unidos e China) e dos países onde há as maiores reservas do metal (China, Estados Unidos e Peru); 2) aquisição de empresas fornecedoras do metal para suas unidades de refino, o que demonstra a sua estratégia de integração vertical, redução dos riscos e busca por maior rentabilidade (Mapa 2).

Com a entrada no Peru,⁴ via absorção dos principais fornecedores, o Grupo Votorantim verticalizou o negócio de zinco e integrou os ativos com as unidades existentes no Brasil, país que depende, ainda, da importação do metal. Cerca de 50% das operações das usinas de refino do grupo são abastecidas, atualmente, por jazidas próprias. Os investimentos internos e externos visam atender cerca de 70% de toda a demanda das unidades fabris. Juntamente com a integração para trás, uma das oportunidades abertas foi a experiência (*know-how*) da US Zinc na reciclagem de placas de zinco. As estratégias são, portanto, de procura por recursos (*resource seeking*), de procura por mercados (*market seeking*) e de procura por ativos estratégicos (*strategic asset seeking*) (Santos, 2008, p.236-7).

Todos os grupos e empresas ingressaram na produção em outros espaços sob a forma de aquisição de empresas. Após a compra, os grupos Molymet e Votorantim promoveram investimentos novos. Pelo volume dos recursos investidos,

3. Informação obtida em trabalho de campo, mas, a pedido do entrevistado, não se menciona o seu nome.

4. Existem estimativas de que, no país, haja em torno de 20 milhões de toneladas de zinco (Neves, 2007).

existe uma tendência de predomínio da centralização de capital, em vez da concentração. Com as aquisições, cerca de 40% das receitas em zinco do Votorantim procederam das operações internacionais e o Molymet tornou-se o maior processador mundial de molibdênio, com 35% do mercado, e rênio (70%). Em 2010, com a venda de 9,72% de seu capital na bolsa, Molymet obteve US\$ 265,5 milhões para alavancar suas operações internacionais, com aquisições (China, Estados Unidos) e investimentos em novas plantas beneficiadoras (Mongólia).

Em zinco, o Votorantim tornou-se o terceiro maior produtor mundial (8% do mercado), situando-se atrás apenas da americana NY Star e da sul-coreana Korea Zinc. No entanto, diferentemente dos dois maiores concorrentes mundiais, o grupo avançou não apenas no refino e na reciclagem de zinco, senão também no controle para trás da cadeia de valor – investimentos em minas próprias e em aquisições de mineradoras. A integração para a frente e para trás em zinco é avaliada como uma vantagem tanto nos momentos de alta do metal – por proporcionar lucros maiores – quanto nos de crise e de queda nos preços – porque são menores as possibilidades de diminuição das margens de lucro.⁵

Siderurgia: aço, laminados e tubos sem costura

Na produção de bens intermediários, sobretudo aqueles obtidos pelo processo de metalurgia (aço, cimento e vidro), a principal motivação dos investimentos externos é o acesso a mercados, em virtude das grandes economias de escala e dos enormes investimentos necessários à instalação de unidades produtivas. Soma-se a isso o processo de concentração em escala mundial, com o acirramento da competição nas distintas escalas.

Existem, basicamente, dois tipos de produtos oferecidos pela indústria siderúrgica, que apresentam variações quanto à tecnologia, à escala de produção, à competição, à logística, à escala de atuação, etc. Os aços planos (chapas, bobinas, folhas), de maior valor agregado e encomenda de produtos unitários, demandam enormes investimentos em escala e na integração dos processos de produção. Os principais clientes são as indústrias automobilísticas e de transformação em geral e os fornecedores de insumos (ferro e coque) são as grandes mineradoras. A jussante e a montante, portanto, o poder de barganha é muito grande, porque a pugna pela distribuição ocorre entre grandes corporações. Pelo alto valor agregado, apesar das oscilações nos preços, os aços planos se caracterizam como produtos *transables* nas várias escalas.

5. Ver Santos, 2008, p.236.

Os aços longos (vergalhões, barras, perfis, arames, etc.), de grande uso na construção civil, infraestrutura e agricultura, são caracterizados pela fragmentação dos fornecedores de insumos (sucata),⁶ pelos clientes pulverizados, pelo menor valor agregado, pela menor competição externa e mercados próximos, pelos menores investimentos em escala de produção, por exigências tecnológicas menores, etc. Ou seja, na produção de aços longos, o poder de barganha é menor e a competição ocorre, sobretudo, na escala nacional, mas é necessária uma complexa logística para o fornecimento de insumos e para a distribuição final dos produtos.

Desde o começo dos anos 1990, a indústria siderúrgica tem sido marcada, em escala mundial, pela alta capacidade ociosa, pela maturidade dos mercados, pela intensa competição global e por uma pressão contínua pela diminuição dos custos de produção. Atualmente, essa indústria passa por um processo de reestruturação, cujas características são a internacionalização, a concentração dos mercados e a especialização. Essas mudanças foram reforçadas pelo novo modelo de operação e organização denominado *mini mill*, usinas menores em que ocorre o uso do forno elétrico, a utilização da sucata, a menor utilização de capitais e de trabalho, a maior flexibilidade, o lingotamento contínuo compacto, etc. (Andrade, Cunha & Gandra, 2000, p.53).

Os grupos e empresas latino-americanos Gerdau, CSN, Votorantim, Ternium e Industrias CH (ICH) promoveram investimentos no exterior (Tabela 42).

Internamente, são poucas as possibilidades de expansão por causa da consolidação do ramo nos anos 1990, quando da abertura econômica e da privatização de empresas estatais. Com a concentração interna em poucos produtores, inclusive a presença dos principais grupos mundiais na região – Arcelor Mittal e Thyssen Krupp –, as oportunidades de crescimento resumem-se à expansão do mercado e às possibilidades de internacionalização. No cenário externo, os movimentos de concentração mundial e de restrições alfandegárias demonstram que a permanência dos produtores depende da inserção no processo de concentração e centralização e que o caminho à internacionalização pela via comercial está cada vez mais reduzido.

6. Em alguns casos, dependendo da cotação do minério de ferro, as empresas utilizam como insumo o ferro-gusa ou o ferro-esponja.

Tabela 42 – Investimentos diretos no exterior em aço e laminados, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Gerdau	Laisa ^(A)	Aço longo	Uruguai	N. D.	1980
Gerdau	Courtice Steel ^(A)	Aço longo e laminados	Canadá	52	1989
Gerdau	Indac ^(A)	Laminados	Chile	3	1992
Gerdau	Asa ^(A)	Laminados	Chile	7	1992
Gerdau	Inlasa ^(A)	Laminados	Uruguai	6,7	1992
Gerdau	MRM Steel ^(A)	Aço longo	Canadá	92,5	1995
Gerdau	Sipsa ^(A)	Laminados	Argentina	N. D.	1997
Gerdau	Sipar ^(A)	Aço longo e laminados	Argentina	33%	1998
Ternium	Sidor ^(AC)	Aço longo e plano	Venezuela	1.204	1998
Gerdau	Ameristeel ^(A)	Aço longo	Estados Unidos	262 (75%)	1999
Gerdau	Gerdau ASA ^(BN)	Aço longo	Chile	N. D.	1999
CSN	Heartland Steel ^(A)	Laminados	Estados Unidos	50	2001
Gerdau	Ameristeel ^(A)	Aço longo e laminados	Estados Unidos	10%	2001
Gerdau	Birmingham Southeast ^(A)	Aço longo e laminados	Estados Unidos	48,8	2002
Gerdau	União dos ativos à Co-Steel ^(F)	Aço longo e laminados	Estados Unidos	N. D.	2002
CSN	Lusosider ^(A)	Aço galvanizado	Portugal	12,7 (50%)	2003
ICH	Republic Engineered Products Inc. ^(A)	Aço especial	Estados Unidos	229	2005
Ternium	Hylsa ^(A)	Aço plano e longo, laminação	México	2.253	2005
Gerdau	Sidenor ^(A)	Aços especiais e forjaria	Espanha e Brasil	444,8	2005
Gerdau	Siderúrgica Tultitlán ^(A)	Aço longo e laminados	México	259	2007
Gerdau	Multisteel Business Holdings ^(AL)	Laminados	República Dominicana	42 (30,45%)	2007
Gerdau	SJK Steel Plant ^(V)	Aço longo	Índia	71 (45%)	2007
Gerdau	Sizuca ^(A)	Aço longo e laminados	Venezuela	92,5	2007
Gerdau	Chaparral Steel ^(A)	Aço estrutural e barras de aço	Estados Unidos	4.200	2007

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Gerdaul	Quanex Corporation ^(A)	Aços especiais e laminados	Estados Unidos	1.458	2007
Gerdaul	Corsa ^(AL)	Aços longos e laminação	México	100,5 (49%)	2007
Votorantim	Acerias Paz Del Rio ^(A)	Aço longo e plano	Colômbia	554,3 (61,9%)	2007
Votorantim	Acerbrag ^(A)	Aço longo	Argentina	N. D.	2007
Ternium	Imsa ^(A)	Aço longo e plano, laminados e galvanizados	México e Estados Unidos	3.187	2007
Ternium	Imsa Steel Corporation ^(V)	–	Estados Unidos	730	2007
Ternium	Sidor ^(N)	Aço longo e plano	Venezuela	1.970	2008
Gerdaul	Sidenor ^(A)	Aço especial e forjaria	Espanha e Brasil	20%	2008
Gerdaul	Corporación Centroamericana del Acero ^(AL)	Aço longo e laminados	Guatemala	180 (30%)	2008
Votorantim	Usina siderúrgica ^(JV)	Aço plano e laminação	Colômbia	1.500	2008
Votorantim	Acerbrag ^(E)	Aço longo	Argentina	200	2009
Gerdaul	Corsa ^(IN)	Aços longos	México	400	2010
Gerdaul	Ameristeel ^(A)	Aço longo e laminados	Estados Unidos	1.600 (33,7%)	2010
Gerdaul	Tamco ^(A)	Laminados	Estados Unidos	165	2010
Ternium	Ferrasa ^(A)	Aço longo e plano	Colômbia	75 (54%)	2010
Ternium	Usina de laminação ^(JV)	Aço galvanizado	México	350	2010
Gerdaul	Expansão Siderperu ^(IN)	Aço longo	Peru	120	2011
ICH	Bluff City (BCS Industries) ^(A)	Laminados	Estados Unidos	N. D.	2011
ICH	GV do Brasil Indústria e Comércio de Aço ^(IN)	Aço longo	Brasil	500	2012
Ternium	Usiminas ^(A)	Mineração, aço plano, bens de capital	Brasil	2.650 (27,7%)	2012
CSN	Alfonso Gallardo ^(A)	Aço longo	Alemanha	634	2012
Gerdaul	Corsa ^(IN)	Aço longo	México	N. D.	2012

(A) Aquisição; (AC) Aquisição em consórcio; (AL) Aliança; (E) Expansão; (F) Fusão; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N) Nacionalização; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Vieira, 2007; Santos, 2010a; *home pages* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

O compasso de expansão dos principais grupos latino-americanos é bastante variado, respondendo ao processo de concentração nos mercados. No Brasil, durante os anos 1980, a alta concentração do mercado sob o comando do Gerdau e as restrições impostas pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), por um lado, e a existência de empresas estatais, por outro, impediu qualquer estratégia de crescimento que implicasse a maior centralização de capital. É nesse contexto que ocorre a compra da siderúrgica uruguaia Laisa, a qual operava com a mesma tecnologia adotada pelo Grupo Gerdau e era totalmente adequada ao mercado regional (Vieira, 2007).

Segundo Makadar (2009, p.23), “o esgotamento das oportunidades de crescimento no mercado interno foi um forte estímulo para a busca de mercados externos. Entretanto esse movimento foi bastante tímido no início”. Nos anos 1980 e 1990, a maior parte das inserções internacionais do Gerdau envolveu a incorporação de usinas *mini mills* baseadas em fornos elétricos e laminadoras cujo insumo principal era a sucata. O grande salto no projeto de multinacionalização ocorreu com a incorporação da estadunidense Ameristeel, operação que contou com o financiamento de instituições bancárias estadunidenses e canadenses. Com a canadense Courtice Steel, o grupo pôde acessar o mercado americano e contornar as barreiras comerciais que impediam a exportação a partir de usinas brasileiras.

O consórcio da Ternium, braço do Techint, com as empresas Hylsa (México) e Usiminas (Brasil) logrou adquirir a estatal venezuelana Sidor, em fins dos anos 1990. Nessa década, o Votorantim concentrou os esforços em outros ramos, como cimento, papel e celulose, suco de laranja, etc., perdendo espaço no mercado brasileiro para os demais competidores (Bonelli, 1998; Santos, 2008), enquanto o Grupo Vicunha reestruturou o bloco de controle da CSN e demais empresas adquiridas com a privatização. Isso explica por que os dois grupos brasileiros não promoveram investimentos externos durante a década.

É nos primeiros anos deste século que ocorre um avanço internacional significativo dos principais grupos, dentro de um contexto de acirramento da competição e reestruturação (acionária, tecnológica, etc.) da indústria siderúrgica em escala mundial. Segundo Vieira (2007, p.128), “esse processo [reestruturação e internacionalização] ganhou força ao longo da última década e tornou-se ainda mais evidente no início do século. As empresas buscaram se fortalecer e minimizar os problemas gerados pelo excesso de capacidade ociosa”.

Por causa da existência de elevada capacidade ociosa entre os principais produtores mundiais (que serve como uma forte barreira à entrada) e da oligopolização nas distintas escalas, os investimentos diretos têm sido marcados,

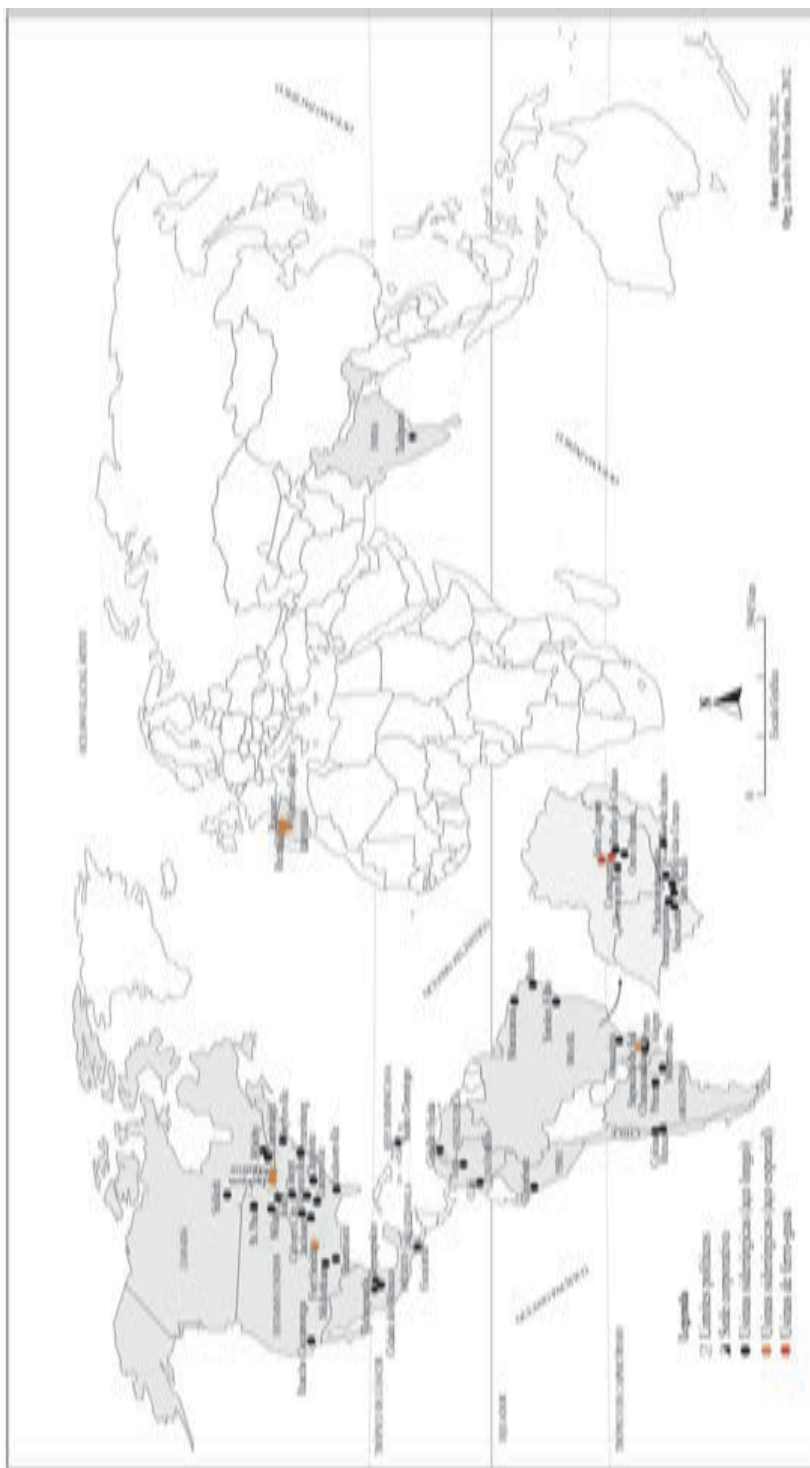
principalmente, pelo predomínio das aquisições, em detrimento de outras formas de inserção. Os investimentos novos (modernização e expansão da capacidade produtiva), quando ocorrem, respondem ao aumento sucessivo da demanda doméstica, às elevadas importações e à impossibilidade de avançar sem a imposição de restrições regulatórias de órgãos de defesa da concorrência. Em seguida, aparece a formação de alianças estratégicas, mediante o ingresso no capital social de empresas, com a finalidade de atender determinados mercados.

As alianças estratégicas e os empreendimentos conjuntos têm sido usados pelo Gerdau na América Central e Caribe (República Dominicana, Guatemala e México) e na América do Norte (México). A partir das alianças e dos investimentos conjuntos, os grupos ingressam em mercados regionais estratégicos, acessam a rede de distribuição existente e compartilham os custos e os riscos de novos investimentos. Estas alianças estão sujeitas a reformulações, como, por exemplo, o consórcio formado por Ternium, Usiminas e Hylsa na aquisição da Sidor. Nos primeiros anos deste século, Ternium absorveu a Hylsa e, depois, ingressou no controle acionário da Usiminas.

Gerdau é o único grupo com uma atuação multirregional, com unidades produtivas na Europa, América Latina, América do Norte e Ásia (Mapa 3). Ternium possui uma topologia birregional, com plantas industriais na América Latina e América do Norte (Mapa 4). Votorantim e ICH atuam regionalmente (Mapas 5 e 6), enquanto o CSN, apesar das unidades na Europa e nos Estados Unidos, apresenta uma topologia birregional (Mapa 7).

Existem algumas particularidades na atuação dos grupos quanto aos produtos e à integração. Os grupos Gerdau e Votorantim seguem a estratégia de implantação e aquisição de *mini mills*, para a produção de aços longos a partir da sucata, principalmente. Ambos utilizam a mesma estratégia adotada em seus mercados domésticos. Industrias CH, no México, produz aços planos e longos, mas nos Estados Unidos a atuação tem sido somente em aços planos especiais e subprodutos (laminados); no Brasil, a unidade industrial em construção pelas Industrias CH produzirá aços longos. Ternium tem adotado no exterior a mesma estratégia empregada na Argentina – produção de aços longos e planos. Por fim, CSN atua no Brasil na produção de aços especiais (e subprodutos) e aços longos, mas no exterior possui unidades produtivas (Estados Unidos e Portugal) que realizam a laminação de aços planos exportados da unidade brasileira e ingressou na produção de aços longos (Alemanha).

Gerdau, Ternium, ICH e CSN são os principais produtores em seus mercados e respectivos produtos ofertados. No âmbito regional, os três primeiros se destacam como importantes *players*, sendo o Gerdau o 14º maior produtor mundial (Tabela 43).



Mapa 3 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais do Grupo Gerdau

Fonte: Gerdau, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 4 – Localização espacial dos ativos (jazidas minerais, siderúrgicas e centros de distribuição) da Ternium

Fonte: Techint, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.



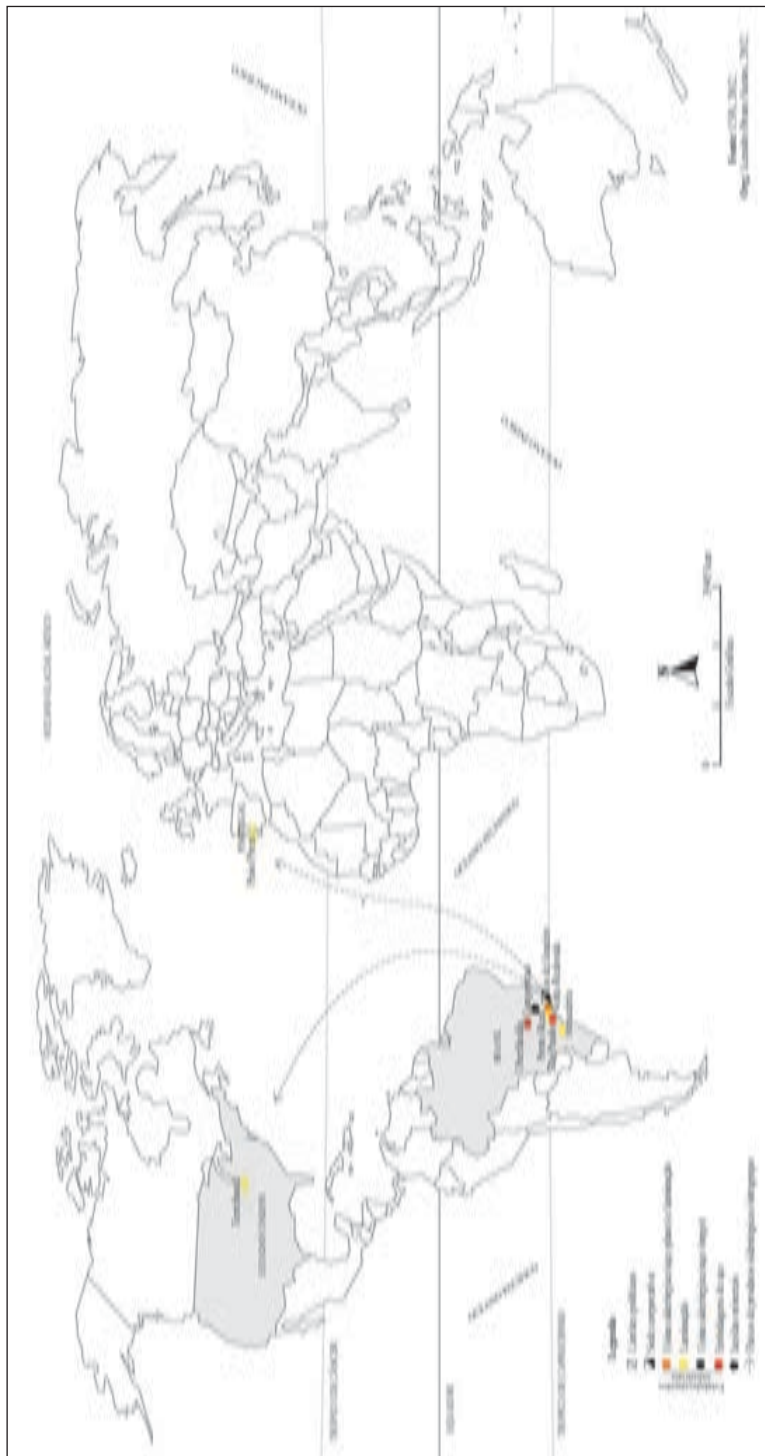
Mapa 5 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais da Votorantim Sidurgica – Grupo Votorantim

Fonte: Votorantim, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.



Mapa 6 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais, por tipo de produto, do Grupo Industrias CH

Fonte: Industrias CH, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 7 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais (aço e subprodutos) do Grupo CSN
 Fonte: CSN, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 43 – Principais produtores de aço, em milhões de toneladas, em 2011

<i>Posição</i>	<i>Empresa</i>	<i>Origem</i>	<i>Toneladas*</i>
1	ArcelorMittal	Índia	97,2
2	Hebei Group**	China	44,4
3	Baosteel Group	China	43,3
4	Posco	Coreia do Sul	39,1
5	Wuhan Group	China	37,7
6	Nippon Steel	Japão	33,4
7	Shagang Group	China	31,9
8	Shougang Group	China	30,0
9	JFE	Japão	29,9
10	Ansteel Group***	China	29,8
14	Gerdau	Brasil	20,5
36	Techint Group	Argentina	9,5

(*) Os números incluem aço inoxidável, quando aplicável.

(**) Exclui todas as subsidiárias ligadas com participação acionária inferior a 30%.

(***) Inclui Panzihua, mas não Benxi.

Fonte: World Steel, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

No continente americano, o Gerdau é o principal grupo produtor de aços longos e de laminados, tendo a competição direta em mercados como Argentina (Ternium, Votorantim), Colômbia (Ternium, Votorantim), Guatemala (Ternium), México (Ternium, Industrias CH), Brasil (Votorantim, CSN e Industrias CH), Estados Unidos (Ternium). Gerdau e Votorantim estabeleceram investimentos conjuntos com sócios locais e Ternium compartilha o controle da Usiminas com a Nippon Steel, corporação que também é sua parceira no investimento em usina de laminação no México.

O Gerdau apresenta a maior e mais complexa integração territorial e vertical das atividades, porque atua, nas várias escalas, na exploração mineral (carvão e minério de ferro), na produção de ferro-gusa, na coleta de sucata, na produção de aços longos (siderúrgicas semi-integradas), na transformação e laminação de aço (agregação de valor mediante oferta de perfis, trefilados, tubos com costura, etc.), na oferta de aços especiais (siderúrgicas integradas). Embora haja uma articulação entre as diferentes unidades produtivas, a complexidade territorial do CSN é menor. Com a subsidiária Tenaris, o Grupo Techint promove uma integração das atividades, pois o principal insumo dos tubos é o aço.

Originalmente, a Tenaris surgiu como Siderca, na Argentina, uma empresa criada para oferecer tubos de aço sem costura à petrolífera estatal YPF. A compa-

nhia foi construída pela Techint Engineering & Construction. Nos anos 1960, com a crise econômica na Argentina e os seus impactos sobre os investimentos da YPF, a Siderca iniciou a exportação. Ao final dos anos 1970, as exportações representavam 11% da produção e, dez anos depois, mais de 60%. No começo dos anos 1990, ao redor de 80% da produção era exportada (Toulan, 1997). O avanço das vendas internacionais deveu-se à criação de escritórios comerciais próprios nos anos 1980, visando atender as especificidades de cada mercado.

Nos anos 1990, a empresa deu início à estratégia de multinacionalização, mediante a aquisição de importantes companhias estatais produtoras regionais (Tabela 44).

Tabela 44 – Investimentos diretos no exterior em tubos sem costura, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Tenaris	Tamsa ^(A)	Tubos sem costura	México	N. D.	1993
Tenaris	Dalmine ^(A)	Tubos sem costura	Itália	N. D.	1996
Tenaris	DST ^(AL)	Tubos sem costura	–	N. D.	1996
Tenaris	Tavsa ^(JV)	Tubos sem costura	Venezuela	N. D.	1998
Tavsa	Sidor ^(A)	Tubos sem costura	Venezuela	N. D.	1998
Tenaris	Confab ^(A)	Tubos com costura	Brasil	N. D.	1999
Tenaris	Algoma Tubes ^(A)	Tubos sem costura	Canadá	N. D.	2000
Tenaris	NKK Tubes ^(A)	Tubos sem costura	Japão	51%	2000
Tenaris	Silcotub ^(A)	Tubos sem costura	Romênia	42	2004
Tenaris	Maverick Tube Corp ^(A)	Tubos com costura	Estados Unidos	2.600	2006
Tenaris	Prudential ^(A)	Tubos com costura	Canadá	N. D.	2006
Tenaris	Hydril Co. ^(A)	Conexões e produtos de controle de pressão	Estados Unidos	2.160	2007
Tenaris	Tavsa and Steel Shop Matesj ^(IN)	Tubos sem costura	Venezuela	N. D.	2009
Tenaris	Spjij ^(A)	Tubos sem costura	Indonésia	72,5 (77%)	2009
Tenaris	Unidade industrial ^(IN)	Filamento	Árabia Saudita	N. D.	2010
Tenaris	Planta industrial ^(IN)	Tubos sem costura	México	1.600	2011

(A) Aquisição; (AL) Aliança; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N) Nacionalização; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Toulan, 1997; Artopoulos, 2006; *home page* da companhia, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

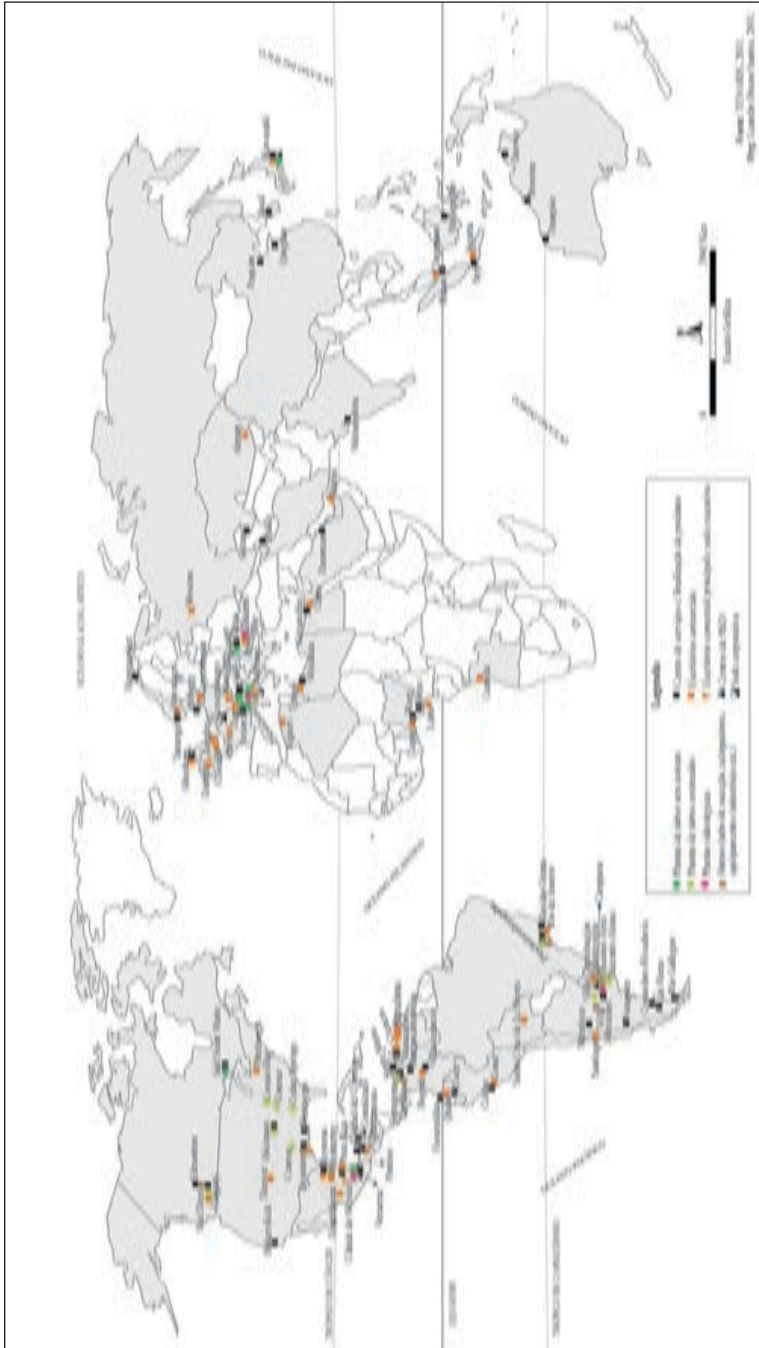
A absorção da mexicana Tamsa, também construída pela Techint Engineering & Construction, permitiu que a Siderca ascendesse à condição de maior exportadora mundial de tubos sem costura. Com a subsequente absorção da Dalmine – empresa estatal na qual Agostino Rocca (fundador da Techint) trabalhou como engenheiro e como diretor antes de emigrar à Argentina –, a Siderca tornou-se a principal companhia mundial no seu segmento de atuação (Toulan, 1997). Logo após as duas aquisições, estabeleceu a aliança DST (Dalmine-Siderca-Tamsa), com uma topologia espacial de atuação nos principais mercados mundiais (Europa e Estados Unidos).

Por meio da aliança DST, logrou estabelecer uma rede de distribuição, reposição dos estoques, atendimento *just in time* dos clientes, oferta de produtos adequados às especificidades apresentadas em cada poço de petróleo explorado, etc. Com a absorção da NKK, a Tenaris alargou seu circuito espacial de produção e atingiu todas as principais regiões consumidoras de tubos, incorporou a tecnologia de Cromo 13 da companhia japonesa e interligou, em rede, os institutos de pesquisa e desenvolvimento (Figura 10 e Mapa 8).



Figura 10 – Estrutura reticular da produção e do conhecimento da Tenaris

Fonte: Artopoulos, 2006. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 8 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais da Tenaris – Grupo Techint

Fonte: Tenaris, 2011. Santos, L. B. (Org.), 2011.

A Tenaris expandiu, ainda, a sua atuação na produção de tubos com costura, que se diferencia dos sem costura pelas vantagens de aplicação, menores preços, maior disponibilidade, menor tempo de fabricação e melhor acabamento. Por meio de sucessivas aquisições, passou a controlar unidades industriais no Brasil, Canadá e Estados Unidos. Com a absorção da Hydril, passou a oferecer produtos de maior valor agregado (conexões e produtos de controle da pressão) para as indústrias petrolífera, automobilística, etc.

A topologia da Tenaris é mais próxima de uma corporação global que multirregional, pois possui estabelecimentos produtivos na América do Norte e do Sul, Europa, África e Ásia. Além disso, conta com centro de filamento e escritórios comerciais que atendem às especificidades de seus clientes e oferecem um serviço antes e depois da instalação dos tubos nos poços. Sua atuação se conforma à presença de seus principais consumidores (imperativo da proximidade geográfica), as empresas petrolíferas, e aos principais países detentores de reservas de petróleo no mundo – Venezuela, Arábia Saudita, Estados Unidos, Canadá, Brasil, etc.

A Tenaris tornou-se líder mundial em um nicho de mercado que é o fornecimento de tubos para a exploração de petróleo e gás. A empresa oferece, ainda, uma gama de serviços e produtos, abrangendo uma rede mundial de fornecimento *just in time*, serviços de desenho dos poços petrolíferos (tecnologia de processo e de produto), melhoria das instalações. Seu crescimento foi fortemente beneficiado pela indústria petroleira estatal argentina, por meio da YPF (Artopoulos, 2006). Com a musculatura oriunda dos contratos com a estatal, inicialmente, e a busca pela diminuição do impacto da valorização cambial (convertibilidade) e pelo atendimento dos clientes com produtos de maior valor agregado, posteriormente, levou adiante as estratégias de expansão internacional e de aperfeiçoamento das tecnologias de processo e de produto (Toulan, 1997).

Distante dos fluxos globais e dependente da demanda estatal, a Tenaris “se inseriu com êxito à nova economia quando desenvolveu capacidades distintas de produto e uma nova estrutura de empresa” e novas capacidades “[...] que se enfocaram na construção do mercado global, e conectou em rede os componentes de sua estrutura formando a retícula que integrou as áreas de produção, comercialização e investigação e desenvolvimento com fornecedores e clientes” (Artopoulos, 2006, p.4). As capacidades distintas “que lhe permitiram competir de forma exitosa com as companhias japonesas e alemãs [...] foram criadas a partir da interconexão e *feedback* de diferentes nós de um novo tipo de organização e a capilarização de suas funções” (Artopoulos, 2006, p.4).

Metalurgia: cimento e vidro

O avanço dos produtores latino-americanos em cimento pode ser compreendido como uma resposta aos movimentos de concentração da oferta na escala mundial. Desde os anos 1970, após consolidação e concentração do ramo na Europa, os principais produtores, Lafarge e Holcim, instalaram e adquiriram unidades industriais na América Latina, sobretudo no Brasil, na Argentina e no México. A crise dos anos 1980, porém, obrigou-os a realizar a concentração oligopólica na Ásia, cujo crescimento foi contínuo durante essa década. Nos anos 1990, a estabilização econômica na América Latina atraiu, novamente, os maiores produtores mundiais e suas práticas de concentração e centralização de capital (Santos, 2010b).

Conforme já destacado em outro trabalho (Santos, 2011), a concentração e a internacionalização são duas características importantes no ramo de cimento. Essa indústria, em função do uso intensivo de capitais, das enormes economias de escala, do tempo considerável de amortização, dos elevados custos de armazenamento e transporte, das escalas mínimas para produção competitiva, tem sido marcada pela presença de poucos grupos que possuem capacidade de produção superior, inclusive, ao consumo das principais economias mundiais. A concorrência não ocorre tão somente na escala nacional, mas também na regional, e envolve grupos econômicos de países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

A característica de concentração da oferta de cimento em escala mundial está ligada indissociavelmente ao movimento de globalização dos mercados e à maior abertura econômica. Os grandes conglomerados mundiais, entre eles Lafarge, Holcim, Cemex e Heidelberg, aproveitaram as condições internacionais favoráveis para ampliar suas atuações em diversas regiões do globo mediante a promoção de fusões e incorporações que se somaram aos seus portfólios já existentes. Desse modo, tanto as aquisições como as fusões que vêm ocorrendo no ramo permitem que as grandes empresas ingressem em novos mercados, à medida que há uma superação das barreiras antes impostas à entrada de capital externo (Ayres, Daemon & Fernández, 1999).

Desde os anos 1990, as fusões e as aquisições ocorreram no bojo de um processo de reestruturação da indústria latino-americana, com o aumento expressivo do capital internacional em alguns ramos, entre eles, o de cimento. Todavia, esse processo tem sido, recentemente, realizado por grupos *late movers* (entrantes tardios), como o mexicano Cemex e os brasileiros Votorantim e Camargo Corrêa (Tabela 45).

Tabela 45 – Investimentos diretos no exterior em cimento, concreto e agregados, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Cemex	Southwestern Sunbelt Cement ^(DV)	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N. D.	1986
Cemex	Texas Sunbelt Cement ^(DV)	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N. D.	1986
Cemex	Southwestern Sunbelt Cement ^(A)	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N. D.	1989
Cemex	Gulf Coast Portland Cement ^(A)	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N. D.	1989
Cemex	Houston Shell and Concrete ^(A)	Concreto	Estados Unidos	N. D.	1989
Cemex	Houston Concrete Products ^(A)	Blocos de concreto	Estados Unidos	N. D.	1989
Cemex	Aggregate Transportation ^(A)	Importadora	Estados Unidos	N. D.	1989
Cemex	Pacific Coast Cement Corp ^(A)	Terminal marítimo	Estados Unidos	N. D.	1990
Cemex	Valenciana e Sanson ^(A)	Cimento	Espanha	1.840	1992
Cemex	Vencemos ^(A)	Cimento	Venezuela e Guiana	320	1994
Cemex	Cemento Bayano ^(A)	Cimento	Panamá	60	1994
Cemex	Trinidad Cement Ltd ^(PM)	Cimento	Trinidad e Tobago, Jamaica e Barbados	20%	1994
Cemex	Cementos Nacionales ^(A)	Cimento	República Dominicana	N. D.	1995
Cemex	Cementos Sampler e Cementos Diamante ^(A)	Cimento	Colômbia	400	1996
Cemex	Rilza Cement Company ^(A)	Cimento	Filipinas	30%	–
Cemex	PT Semen Gresik ^(A)	Cimento	Indonésia	14%	1998
Cemex	APO Cement Corp ^(A)	Cimento	Filipinas	640	1999
Cemex	Cementos Pacifico ^(A)	Cimento	Costa Rica	85%	1999
Cemex	Southdown ^(A)	Cimento, concreto e agregados	Estados Unidos	2.800	2000
Cemex	Southdown Inc ^(A)	Cimento e concreto	Estados Unidos	2.800	2000
Cemex	Saraburu Cement Company ^(A)	Cimento	Tailândia	73	2001
Votorantim	Saint Mary's ^(A)	Cimento e concreto	Canadá	720	2001
Cemex	Puerto Rican Cement Company ^(A)	Cimento	Porto Rico	250	2002
Votorantim	Suwanee ^(A)	Cimento	Estados Unidos	100 (50%)	2003
Votorantim	Badger Cement Products ^(A)	Cimento	Estados Unidos	N. D.	2003

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Cemex	RMC Group ^(A)	Concreto	Inglaterra e mais 21 países da Europa e Ásia	5.800	2004
Votorantim	S&W Materials Inc. ^(A)	Concreto	Estados Unidos	N. D.	2004
Votorantim	Ativos da Cemex ^(A)	Cimento	Estados Unidos	400	2005
Camargo Corrêa	Loma Negra ^(A)	Cimento, concreto e agregados	Argentina, Uruguai e Bolívia	1.025	2005
Votorantim	Prestige ^(A)	Concreto	Estados Unidos	200	2007
Cemex	Rinker Group ^(A)	Cimento, concreto e agregados	Austrália, Estados Unidos e China	15.300	2007
Cemex	Cemex Venezuela ^(N)	Cimento e concreto	Venezuela	600	2008
Votorantim	Prairie ^(A)	Concreto e agregados	Estados Unidos	500	2008
Votorantim	Bío Bío ^(A)	Cimento, concreto e agregados	Chile e Peru	100 (15,2%)	2008
Camargo Corrêa	Loma Negra ^(N)	Cimento	Argentina	250	2008
Cemex	Cemex Polska ^(N)	Concreto e agregados	Polônia	514	2009
Cemex	Rinker ^(V)	Concreto, agregados e tubos de concreto	Austrália	1.640	2009
Camargo Corrêa	Ancap ^(JV)	Cimento	Uruguai	130	2009
Votorantim	Avellaneda e Artigas ^(A)	Cimento, cal e concreto	Argentina e Uruguai	38%	2010
Votorantim	Cimpor ^(A)	Cimento, concreto e agregados	Portugal e mais 12 países da Europa, África, Ásia e América Latina	21,3%	2010
Votorantim	Cemento Yguazú ^(JV)	Cimento	Paraguai	36,7	2010
Votorantim	Cementos Portland ^(JV)	Cimento	Peru	29,5%	2010
Camargo Corrêa	Cinac ^(A)	Cimento	Moçambique	N. D.	2010
Camargo Corrêa	Cimpor ^(A)	Cimento, concreto e agregados	–	1.380 (32,9%)	2010
Cemex	Cemex Peru ^(N)	Cimento	Peru	230	2010
Camargo Corrêa	Cemento Yguazú ^(JV)	Cimento	Paraguai	36,8	2010
Cemex	5 plantas ^(D)	Cimento	Alemanha, Inglaterra e Polônia	N. D.	2012
Camargo Corrêa	Cimento Palanca ^(JV)	Cimento	Angola	430	2013

(A) Aquisição; (D) Desinvestimento; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N) Nacionalização; (N. D.) Não disponível; (PM) Participação minoritária.

Fonte: Barragán & Cerutti, 2003; Santos, 2011; *home page* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

O Grupo Cemex realizou investimentos a partir de meados dos anos 1980, tendo como foco o mercado estadunidense. Várias foram as razões que motivaram o ingresso nos Estados Unidos, entre as quais: 1) a queda no consumo no México, por causa da crise econômica desencadeada no começo da década; 2) ligada à primeira, a elevada capacidade ociosa; 3) a abertura da economia mexicana (diminuição das barreiras às importações e controles setoriais) e a integração ao Nafta; 4) o aumento do consumo de cimento nos Estados Unidos, à época um dos principais importadores mundiais (Barragán & Cerutti, 2003). Esses fatores ajudam a explicar por que o grupo escolheu avançar no mercado vizinho por meio de *joint ventures* e aquisição de empresas de importação e distribuição, produção de blocos de concreto, etc. A principal estratégia era usar a capacidade ociosa existente no México, mediante a exportação intragrupo.

Nos anos 1990, entre os objetivos fixados pelo Cemex, estavam a entrada em mercados com alto potencial de crescimento e a aquisição de companhias que permitissem o uso de “esquemas administrativos” usados nas companhias absorvidas e reestruturadas no México (*idem*, p.18). Até meados da década, por meio de aquisições, consolidou sua presença na América Central e Caribe e estabeleceu forte presença na Venezuela, onde se tornou o principal produtor local. Mas o investimento de grande proporção foi a absorção das companhias espanholas, que lhe permitiu competir diretamente com os principais *players* mundiais na Europa, colocar papéis no mercado financeiro com o suporte das suas filiais europeias (Barragán & Cerutti, 2003) e codificar-padronizar o processo de aquisição-integração (Lucea & Lessard, 2010).

A partir de meados da década, porém, a estratégia de expansão “consistiu no avanço em direção a países que estavam experimentando um forte crescimento demográfico e cujo consumo de cimento *per capita* estava consideravelmente abaixo da média mundial” (Lucea & Lessard, 2010, p.85). Isso explica as aquisições realizadas na América Latina (Costa Rica, República Dominicana, etc.) e na Ásia (Filipinas, Tailândia), antes atendidas pela *trading* do grupo. O relativo sucesso alcançado na reestruturação dos ativos adquiridos (sobretudo na Espanha) permitiu que o Cemex lançasse bônus no mercado financeiro e alavancasse seus investimentos externos (Barragán & Cerutti, 2003, p.21).

Nos primeiros anos deste século, dois aspectos sobre a multinacionalização do Cemex podem ser mencionados. Em primeiro lugar, ocorreu uma reorientação espacial, dada a maior ênfase nos países desenvolvidos, marcados por margens operacionais mais baixas e pela maior competição entre as grandes empresas. Em segundo lugar, incorporaram-se não só ativos voltados à produção de cimento, senão também, e principalmente, empresas que permitissem a atuação integrada, ou seja, produção de cimento, concreto e agregados. Para Lucea &

Lessard (2010), a predominância dos países desenvolvidos deu-se porque se descobriu que, dentro de alguns deles, havia regiões que apresentavam taxas de crescimento iguais ou superiores às apresentadas pelos países subdesenvolvidos. A propósito dos ativos integrados, tal decisão decorreu da maior importância dada aos capitais investidos nas transações, em detrimento da rentabilidade sobre as vendas.

Além das explicações mencionadas sobre a integração vertical, dois outros aspectos devem ser considerados. Primeiro, em algumas economias desenvolvidas, entre elas a estadunidense e a canadense, o maior consumo de cimento não ocorre entre os “consumidores formigas”, da autoconstrução, senão entre as grandes empresas da construção civil, que demandam produtos pré-moldados, blocos, etc. (Bugalho, 2000). Segundo, em função da acelerada expansão do Cemex nos Estados Unidos, suas aquisições foram submetidas ao crivo dos órgãos de defesa da concorrência.

Por imposição dos órgãos antitruste dos Estados Unidos e do Canadá, as maiores produtoras mundiais de materiais de construção, Lafarge e Cemex, foram obrigadas a vender algumas unidades produtivas – respectivamente, a Saint Mary’s e ativos (duas fábricas, oito terminais e dois navios) –, que foram incorporadas pelo Grupo Votorantim. Outro grupo brasileiro, Camargo Corrêa, expandiu-se rumo a outros mercados somente em 2005, com a aquisição da maior produtora argentina de cimento, concreto e agregados, Loma Negra. Tanto Votorantim quanto Camargo Corrêa ingressaram na produção internacional de cimento apenas nos anos 2000.

Conforme demonstramos alhures (Santos, 2010a, p.92-3), entre os motivos que levaram o Votorantim a produzir em outros mercados, temos: i) investir em outros mercados é uma alternativa de diversificação importante por causa dos diferentes ciclos da construção civil; ii) responder aos movimentos de concentração da oferta na escala mundial, inclusive por causa do avanço dos principais produtores no mercado interno; iii) contornar os altos custos dos capitais no Brasil e igualar as condições logradas pelos principais concorrentes; iv) assegurar a estabilidade das vendas, mediante a obtenção de receitas e fluxos de caixa em “moedas fortes”.

Sposito & Santos (2012a) constataram que o Camargo Corrêa realizou aquisições externas com o objetivo de diversificar os mercados, contornar a estagnação do mercado interno (na primeira metade dos anos 2000) e responder ao acirramento da concorrência nas distintas escalas espaciais. A incorporação acionária da Cimpor, estratégia também seguida pelo Votorantim – que fez permuta de ativos localizados no Brasil por ações sob controle da Lafarge –, constituiu-se

mais numa barreira à entrada de um novo concorrente no mercado interno⁷ que propriamente numa escolha deliberada pela intensificação da presença internacional.

O Grupo Camargo Corrêa promoveu aquisições de empresas com atuação integrada, ao passo que o Votorantim não só absorveu ativos integrados, como ainda incorporou companhias de concreto e agregados (nos Estados Unidos), a fim de oferecer produtos de maior valor agregado. Por meio da entrada no controle acionário da Cimpor, Votorantim e Camargo Corrêa alargaram seus contextos espaciais de atuação, com a presença na Europa, na África e na Ásia (Mapas 9 e 10). Em 2012, o Camargo Corrêa realizou uma oferta pelas ações da Cimpor em bolsa e sob controle de outras empresas, cabendo ao Votorantim a troca de ações por ativos após a aquisição completa da companhia. Desse modo, a topologia de atuação dos dois grupos será redefinida.

É o Cemex, no entanto, o grupo que apresenta circuitos de produção e de cooperação mais complexos, com o controle de plantas industriais, moinhos, unidades de agregados e concreto, centrais de distribuição, terminais de importação e navios próprios em várias regiões (Tabela 46).

Apesar da atuação em quase todas as regiões, com exceção da Oceania, os principais mercados do grupo Cemex são o México, os Estados Unidos e alguns países da Europa (Alemanha, Espanha, Reino Unido), com menor importância para a Ásia, América do Sul e África. Brasil e Estados Unidos são mercados mais importantes para o Votorantim, enquanto o Camargo Corrêa tem, como bases principais, os mercados do Brasil e da Argentina. Em seus espaços de origem, Cemex e Votorantim possuem, aproximadamente, 60% e 40% do mercado, respectivamente. Camargo Corrêa é apenas o 3º maior produtor no Brasil, com participação de 10%, desconsiderando as ações da Cimpor.

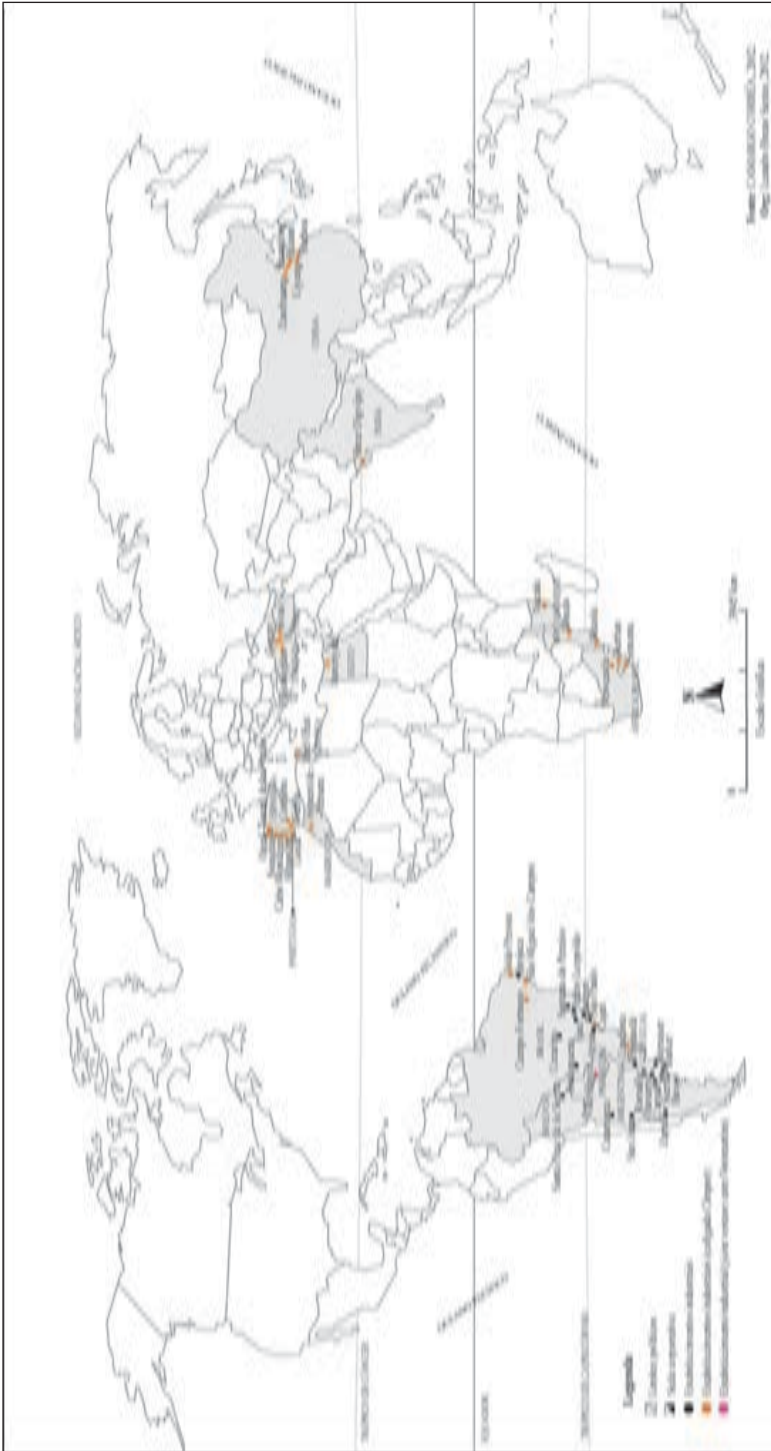
No âmbito regional, porém, Cemex e Votorantim, na sequência, são os principais produtores do continente americano. Camargo Corrêa tem uma atuação predominante na Argentina e no Uruguai. Votorantim e Camargo Corrêa competem diretamente no Brasil, na Argentina, no Uruguai e na Bolívia, mas são parceiros no Paraguai. Enquanto isso, nos Estados Unidos, a competição ocorre entre Cemex e Votorantim. Atualmente, o Cemex compete com Lafarge e Holcim nos principais mercados mundiais, enquanto o Votorantim tornou-se um dos dez maiores do mundo (Tabela 47).

7. O Grupo CSN realizou uma oferta hostil pela portuguesa Cimpor, visando tornar-se um importante produtor mundial depois da inauguração de sua primeira planta produtiva de cimento no Brasil.



Mapa 9 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e de distribuição da Votorantim Cimentos

Fonte: Votorantim, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 10 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais da Interceam – Grupo Camargo Corrêa

Fonte: Camargo Corrêa, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 46 – Os espaços de atuação do Grupo Cemex, por atividades

Países	Capacidade de produção (milhões de toneladas)	Plantas industriais	Moinhos	Plantas de concreto	Agregados	Centros de distribuição	Terminais marítimos
<i>América</i>							
Argentina	–	–	–	5	–	–	–
Colômbia	4,8	6	–	26	6	4	–
Costa Rica	0,9	1	–	6	1	1	–
Caribe*	0,6	3	–	8	2	–	8
Estados Unidos	17,2	13**	–	513	83	42	4
México	29,3	15***	–	325	16	85	7
Nicarágua	0,6	1	–	4	3	1	–
Panamá	2,1	1	–	15	3	3	–
Porto Rico	1,2	1	–	11	1	2	–
República Dominicana	2,6	1	–	10	1	2	2
<i>Ásia</i>							
Bangladesh	–	–	1	–	–	–	–
Filipinas	4,5	2	–	1	–	8	1
Malásia	–	–	–	15	3	–	–
Tailândia	1,2	1	–	–	–	–	–
<i>Europa</i>							
Alemanha	4,9	2	3	177	44	2	2
Áustria	–	–	–	38	17	–	–
Croácia	2,4	3	–	8	1	12	4
Espanha	11,0	8	3	106	27	8	15
Finlândia	–	–	–	–	–	–	3
França	–	–	–	247	43	20	1
Hungria	–	–	–	31	6	–	–
Irlanda	–	–	–	37	27	–	3
Letônia	1,2	1	–	5	1	–	1
Noruega	–	–	–	–	–	4	–
Polônia	3,0	2	1	41	9	10	2
Reino Unido	2,8	3	1	235	63	12	5
República Tcheca	–	–	1	54	9	1	–
Suécia	–	–	–	–	–	–	3
<i>África</i>							
Egito	5,4	1	–	5	1	7	1
<i>Oriente Médio</i>							
Emirados Árabes Unidos	–	–	1	5	–	–	–

(*) Participação minoritária em 3 plantas.

(**) Participação minoritária em 5 plantas.

(***) Participação minoritárias em 3 plantas.

Fonte: Cemex, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 47 – Maiores produtores mundiais de cimento

Posição	Grupos	Origem	Capacidade instalada (milhões de toneladas)	Unidades fabris	Países de atuação	Vendas (US\$ bilhões)	Empregados (mil)
1	Lafarge	França	–	161	78	22,7	78
2	Holcim	Suíça	202,9	154	70	20	80
3	Heidelberg	Alemanha	110	100	40	15,9	53,3
4	Cemex	México	97	78	50	14,5	47
5	Taiheiyo	Japão	50	21	8	8,9	20,7
6	Italcementi	Itália	70	74	22	7,1	21
7	Votorantim	Brasil	40	40	8	4,3	11

Fonte: Santos, 2011, p.89. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Em função das características apresentadas pela indústria de cimento, quanto à estrutura, à competição, etc., a principal forma de inserção internacional, em número de casos e volume de recursos, tem sido a aquisição. Diferentemente do Cemex, os grupos Votorantim e Camargo Corrêa ingressaram em alguns países (Peru, Angola, Paraguai) mediante a formação de projetos conjuntos com parceiros locais. Segundo Lucea & Lessard (2010, p.91), o Cemex recorreu às aquisições a fim de utilizar suas capacidades, que consistiam na habilidade de identificar, adquirir e integrar rapidamente os ativos, padronizar os processos produtivos e administrativos, controlar todos os aspectos da companhia por um sistema de informação e telecomunicação, fortalecer o compromisso com o constante aumento do valor das ações do grupo, etc.

Contudo, a estratégia de crescimento com alta relação entre passivos e ativos, quer dizer, avanço internacional via maior endividamento tornou-se o calcanhar de Aquiles do Cemex, que, diante da crise econômica e da queda da atividade de construção nos Estados Unidos e na Europa, enfrentou a diminuição na demanda por seus produtos e uma desvalorização de suas ações na Bolsa de Valores, principalmente por conta das dificuldades em reduzir os custos, gerar dividendos e diminuir o endividamento.⁸ O Votorantim e o Camargo Corrêa, embora tenham realizado aquisições expressivas, não estão expostos no mercado financeiro e apresentam uma atuação diversificada, que permite contrabalançar as oscilações nos diferentes mercados e produtos.

Na produção de vidro, o Grupo Vitro é líder no mercado mexicano e, por meio de aquisições e *joint ventures* (Tabela 48), tornou-se um dos maiores produtores mundiais do produto.

8. Disponível em <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/09/19/cemex-con-futuro-gris-por-eu-y-europa>>. Acesso em 20/12/2011.

Tabela 48 – Investimentos diretos do Grupo Vitro no exterior na produção de vidro e derivados, US\$ milhões

<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Anchor Glass ^(A)	Embalagens de vidro	Estados Unidos	900	1989
Latchford ^(A)	Vidro plano	Estados Unidos	100	1991
Vitrocrista e Corning ^(AL)	Cristais	Estados Unidos	N. D.	1991
ACI America ^(A)	Processadora e distribuidora de vidro	Estados Unidos	N. D.	1992
Vitrocrista e Corning ^(D)	Cristais	Estados Unidos	130	1993
Fechamento de 12 plantas da Anchor Glass ^(B)	Embalagens de vidro	Estados Unidos	N. D.	1994-1996
Companhia Manufacturera de Vidrio ^(A)	Embalagens de vidro	Peru	20%	1994
Planta industrial ^(D)	Embalagens de vidro	Estados Unidos	N. D.	1995
Vidrio Lux ^(A)	Embalagens de vidro	Bolivia	N. D.	1995
Anchor Glass ^(V)	Embalagens de vidro	Estados Unidos	365	1996
Vitemco ^(A)	Vidro plano	Colombia	N. D.	1996
Crisa Corp ^(AL)	Cristais	Estados Unidos	N. D.	1997
Companhia Manufacturera de Vidrio ^(V)	Embalagens de vidro	Peru	6,6 (23,6%)	1999
Harding Glass ^(A)	Distribuição de vidro	Estados Unidos	31,4	2000
Cristalglass Vidrio Aislante ^(A)	Vidro plano	Espanha	60%	2001
Cristalglass Vidrio Aislante e Vidriaria Chaves ^(AL)	Vidro plano	Portugal	60%	2012
Vidriaria Chaves ^(A)	Vidro plano	Portugal	N. D.	2011

(A) Aquisição; (AL) Aliança; (D) Desinvestimento; (JV) *joint venture*; (N. D.) Não disponível; (R) Reestruturação.

Fonte: Garrido, 2001; *home page* do grupo, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

A Vitro, que exportava desde os anos 1920 a países da América Central, associou-se a empresas locais produtoras de cerveja e refrigerantes de Costa Rica (Cervecería Centroamericana S. A.) e Guatemala (Cervecería de Costa Rica S. A.) e criou a empresa Comegua, em 1964. Segundo Garrido (1999, p.243), nos anos 1980, ante a abertura da economia mexicana e os avanços nas negociações do Nafta, a Vitro adotou um programa de investimento agressivo para aumentar a sua competitividade internacional. Os investimentos envolveram a combinação de modernização das plantas industriais locais – para aumentar a produtividade e a eficiência –, a política agressiva de aquisição de companhias em outros países e a formação de alianças estratégicas com os principais líderes mundiais em seus ramos de atuação (embalagens, vidro plano e cristais). No México, manteve a integração vertical, com a produção das matérias-primas, dos maquinários e equipamentos e dos bens de consumo final.

De certo modo, a expansão internacional compensou a perda de mercado “que estava sofrendo a divisão de embalagens por conta, entre outras coisas, da perda de clientes como Femsa, que, ao comprar a cervejeira Cuahtemoc, incorporou sua fábrica de garrafas de cerveja e tornou-se um fornecedor de embalagens” (Garrido, 2001, p.69). A multinacionalização não ocorreu somente em embalagens de vidro, senão ainda na produção de vidro plano (para empresas automobilísticas e construção civil) e de cristais (produtos de cozinha), por meio da absorção e do estabelecimento de alianças.

Contudo, ocorreram sucessivas falhas na adoção da estratégia de multinacionalização, entre elas o alto valor oferecido por uma companhia (Anchor Glass) com tecnologia obsoleta e o mercado deprimido dos Estados Unidos – por conta da competição direta de produtos substitutos, como embalagens de alumínio e PET.⁹ A aliança na produção e comercialização de cristais com a estadunidense Corning também apresentou problemas, pelas falhas nos cálculos de geração de fluxo de caixa e pelas dificuldades de integração das companhias.

No México, o ingresso na estrutura acionária da Cydsa (49%) e a participação no programa de privatização – compra do banco Serfin (20%) – foram experiências desastrosas. A deterioração do segmento de petroquímicos (Cydsa) e a crise financeira de 1995 levaram o grupo a investir capitais nas duas subsidiárias, agravando a sua situação financeira. Desse modo, a Vitro foi impelida a um profundo processo de reestruturação, que envolveu a venda das ações de em-

9. Garrido (2001, p.69) salienta que “a indústria de vidro é um caso de produto maduro, cujo ciclo de decadência foi acelerado no segmento de embalagens, em função do desenvolvimento de plásticos flexíveis [...] que substituíram muito positivamente aquele material. Portanto, era muito arriscado apostar o desenvolvimento do grupo na dinâmica do negócio de embalagens de vidro”.

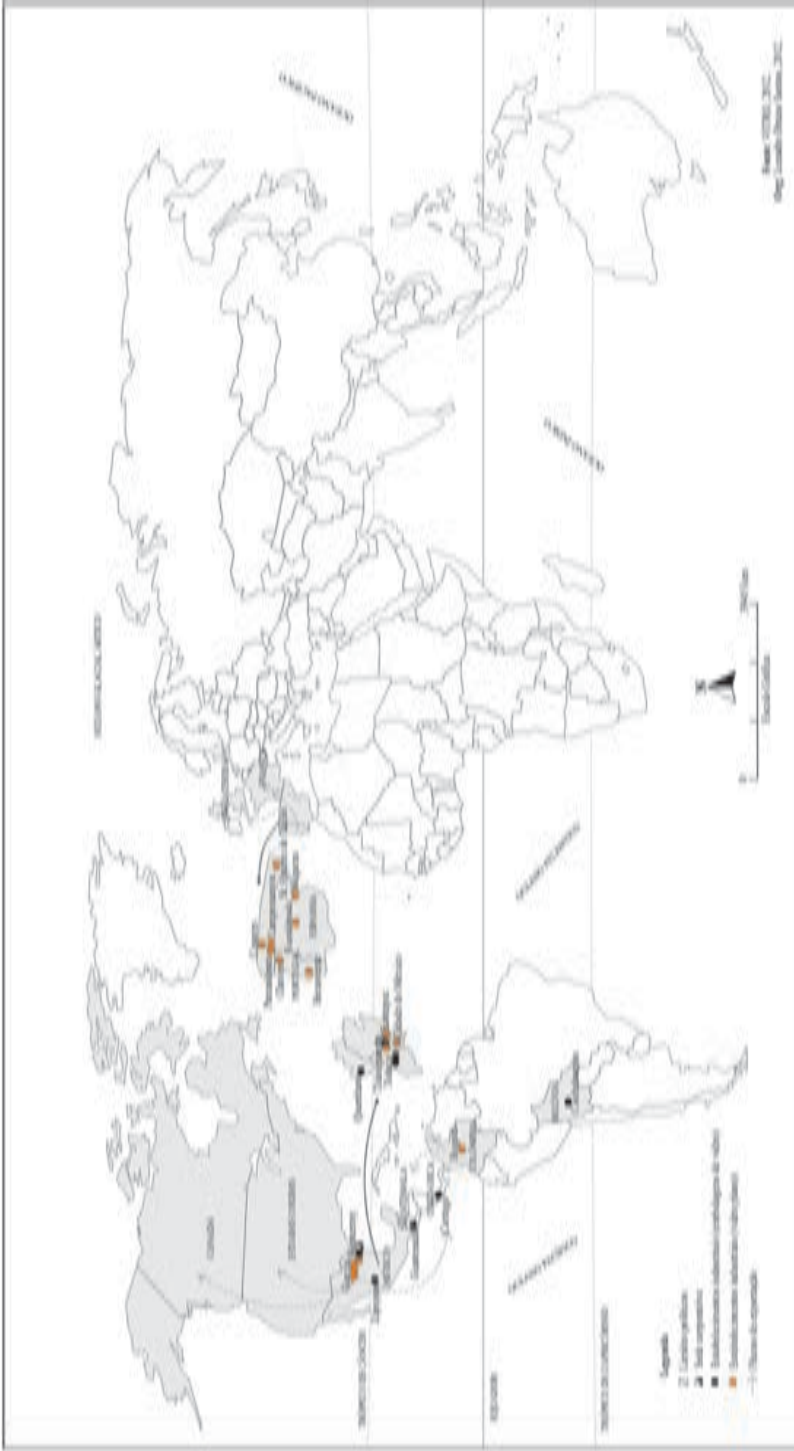
presas locais (Cydsa e Serfin) e dos ativos adquiridos no exterior, principalmente da Anchor Glass. Entre as únicas operações externas mantidas, estavam as plantas industriais de vidros planos (Colômbia) e embalagens (Colômbia, Guatemala e Costa Rica) (Mapa 11).

Após o processo de reestruturação, o grupo focou sua atuação apenas na produção de embalagens de vidro e de vidros planos e vendeu os ativos considerados não estratégicos, especialmente aqueles situados nos Estados Unidos. Garrido & Ortiz (2011, p.37) afirmam que “o grupo opera sob um portfólio diferente e com uma estratégia extremamente conservadora, pois as ações das divisões estão totalmente determinadas pelas perspectivas dos mercados nos quais operam e pelas possibilidades de refinanciamento”.

Nos primeiros anos deste século, por meio de alianças e aquisições, a Vitro ingressou nos mercados da Espanha e de Portugal, a partir dos quais atende a demanda da indústria automobilística e da construção civil de outros países europeus. Os estabelecimentos industriais de embalagens e de vidro plano instalados no México atendem o mercado estadunidense por meio da exportação. Além disso, exporta vidro plano aos países da América Central e os estabelecimentos industriais de embalagens aí presentes atendem a quase todos os países da região.

Indústria petroquímica: dos produtos básicos à produção de plásticos flexíveis

Apesar dos contínuos investimentos de longo prazo em P&D, a crescente maturidade tecnológica da indústria petroquímica tem repercutido na diminuição da alocação de recursos à pesquisa básica e na maior atenção à pesquisa aplicada e ao desenvolvimento experimental, a fim de *descommoditizar* os produtos e obter maiores margens de lucro (Teixeira, Guerra & Cavalcante, 2009, p.520). Entre as inovações de produtos, podemos destacar os copolímeros, as matérias-primas alternativas ao nafta e ao gás natural (alcoolquímicas, por exemplo), os biopolímeros, a reciclagem de resinas e/ou outros produtos petroquímicos, etc.



Mapa 11 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais do Grupo Vitró

Fonte: Vitró, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Por conta da exigência de elevadas temperaturas e pressões, os sistemas de produção são montados para que não haja uma intervenção humana direta, o que implica uma elevada relação capital/trabalho. Os maiores custos estão ligados diretamente ao acesso a capitais e às matérias-primas. Com os sucessivos choques do petróleo, as escalas mínimas de operação dos complexos petroquímicos aumentaram sensivelmente, constituindo-se numa forte barreira à entrada. A cadeia de suprimento petroquímica envolve várias etapas antes dos diversos produtos finais – borracha, PET, PVC, gases, etc. Ela se inicia com os produtos essenciais (gás ou petróleo), a partir dos quais se obtêm insumos usados pelas empresas petroquímicas, classificadas de primeira, segunda e terceira geração (Figura 11).

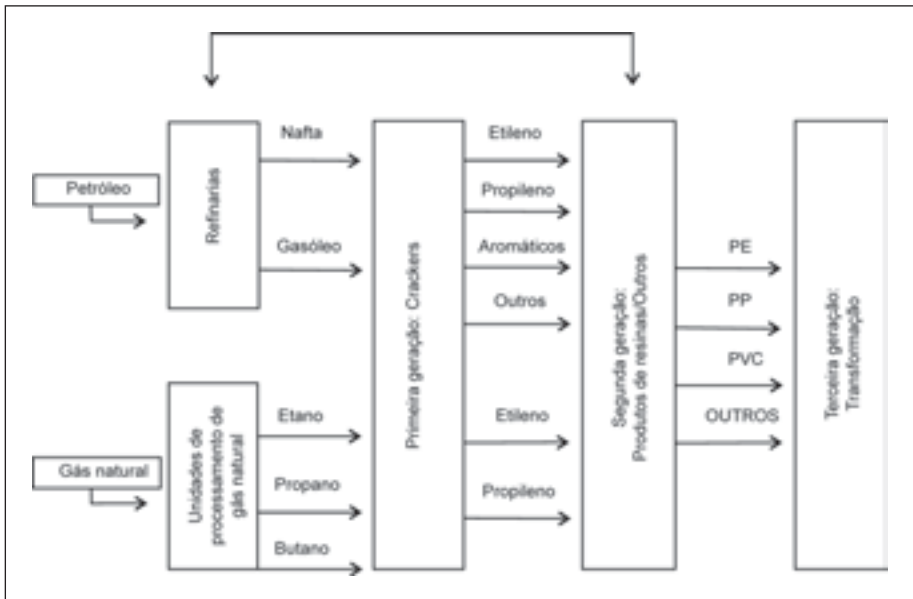


Figura 11 – Cadeia de suprimentos da petroquímica.

Fonte: Teixeira, Guerra & Cavalcante, 2009, p.518. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Os produtores de primeira geração são responsáveis pela decomposição da nafta e sua transformação em petroquímicos básicos: oleofinas (etileno, propileno e butadieno), aromáticos (benzeno, tolueno, etc.) e metanol. As petroquímicas de segunda geração e/ou intermediárias elaboram produtos (polietileno, poliestireno, PVC) a partir das oleofinas e dos aromáticos. Os produtores de terceira geração elaboram bens industriais (fibras, filmes, têxteis, embalagens, tubos e conexões, etc.) e bens de consumo (detergentes, garrafas, brinquedos, etc.) (Héau, Carvalho & Barcellos, 2007).

Desse modo, existe a tendência de integração entre exploração de petróleo-petroquímica ou petroquímica-indústrias de transformação de plásticos, visando à diminuição dos custos, ao acesso privilegiado às matérias-primas e à diversificação dos riscos. Portanto, a intensidade de capitais, as economias de escala e o acesso às matérias-primas são importantes barreiras de entrada aos *new movers* e explicam o surgimento, sob a forma de oligopólio, da indústria petroquímica. Quanto à tecnologia, não existe uma barreira relevante, porque há “a oferta de pacotes que cobrem desde a engenharia de processo, passando pela engenharia básica e de detalhamento, construção, montagem” (Teixeira, Guerra & Cavalcante, 2009, p.522). Contudo, o domínio tecnológico constituiu-se numa importante vantagem, em particular a *descommoditização* de produtos.

Os grandes produtores mundiais precisam responder a alguns fatores que agem diretamente sobre as decisões de localização. Em primeiro lugar, além da disponibilidade de matérias-primas, alguns produtos são difíceis de ser transportados (etileno, por exemplo). Em segundo lugar, muitos mercados possuem barreiras à entrada dos produtos e os custos com transporte e logística são barreiras importantes (Héau, Carvalho & Barcellos, 2007, p.12). Por fim, mas não menos importante, os produtores de segunda geração tendem a localizar as plantas industriais próximas aos seus principais clientes, para oferecer-lhes insumos adequados e assistência técnica.

Nos últimos anos, tem ocorrido um movimento de concentração em escala mundial marcado pela emergência de grandes competidores da Ásia e do Oriente Médio que contam com insumos baratos, forçando a competição à base de preços em produtos *commoditizados* – polietileno e polipropileno (Sposito & Santos, 2012). Em resposta ao movimento de consolidação e reestruturação da indústria petroquímica mundial, alguns grupos latino-americanos têm realizado investimentos no exterior (Tabela 49).

A Braskem respondeu a esse movimento de consolidação e reestruturação mundiais mediante concentração da produção doméstica (compra da Quattor) e aquisições e investimentos conjuntos em outros países. A empresa realizou aquisições de ativos de polipropileno situados nos Estados Unidos (Sunoco e Dow) e Alemanha (Dow) e investimentos em novas unidades no México (eteno e polietileno, junto com o produtor local Idesa), no Peru (polietileno, com os sócios Petroperú e Petrobras), na Venezuela (polipropileno e um complexo de eteno e polietileno, em parceria com a Pequiven). Nesses três países, o objetivo principal da companhia é obter insumos a preços mais competitivos visando equiparar-se aos principais *players* mundiais, ao passo que, nos Estados Unidos e na Alemanha, a estratégia é a consolidação mundial e o acesso ao mercado.

Tabela 49 – Investimentos diretos realizados nas indústrias petroquímica e química

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Xignux	São Marcos ^(A)	Esmaltes	Brasil	N. D.	1996
Xignux	Planta produtiva São Marcos ^(IN)	Esmaltes, lubrificantes, resinas, etc.	Brasil	N. D.	1997
Dak	Ativos da DuPont ^(A)	Fibras de poliéster e resinas PET	Estados Unidos		2001
Dak	Planta industrial ^(IN)	Resinas PET	Estados Unidos	N. D.	2003
Mexichem	Bayshore Group ^(A)	Compostos de PVC	Estados Unidos	N. D.	2006
Dak	Planta industrial ^(IN)	Resinas PET	Estados Unidos	N. D.	2007
Mexichem	Petco ^(A)	Compostos de PVC	Colômbia	250	2007
Dak	Eastman Chemical Company ^(A)	Resinas PET	México e Argentina	N. D.	2007
Braskem	Complexo petroquímico ^(JV)	Polietileno	Peru	2.500	2009
Braskem	Complexo petroquímico ^(JV)	Eteno e polietileno	México	2.500	2009
Dak	Tecnologia de DuPont ^(A)	Polímeros especiais	Estados Unidos	N. D.	2009
Braskem	Sunoco Chemicals Inc. ^(A)	Polipropileno	Estados Unidos	350	2010
Mexichem	Ineos Fluor ^(A)	Ácido fluorídrico e gás refrigerante	Estados Unidos, Reino Unido e Japão	350	2010
Dynasol	Planta industrial ^(JV)	Borracha sintética	China	N. D.	2010
Dynasol	Distribuição ^(IN)	Plataforma logística	Espanha	15*	2010
Dak	Clear Path Recycling, LLC ^(JV)	PET reciclado	Estados Unidos	N. D.	2010
Braskem	4 fábricas da Dow ^(A)	Polipropileno	Estados Unidos e Alemanha	323	2011
Mexichem	Alphagary ^(A)	Compostos de PVC	Estados Unidos, Canadá e Reino Unido	224,6	2011
Insa	Insa Gpro Synthetic Rubber ^(JV)	Borracha de nitrilobutadieno	China	60	2011
Dak	Eastman Chemical ^(A)	Resinas PET e monômeros PTA	Estados Unidos	600	2011
Dak	Wellman, Inc ^(A)	Resinas PET	Estados Unidos	185	2011

(*) Em euros.

(A) Aquisição; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Héau, Carvalho & Barcellos, 2007; *home page* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

A empresa Dak, subsidiária da Alpek (Grupo Alfa), atua em outros mercados na produção de resinas de PET e fibras curtas de poliéster. O avanço no exterior ocorreu, inicialmente, mediante a aquisição de ativos da Dupont nos Estados Unidos, em 2001. Posteriormente, houve investimentos em novas plantas de resinas PET e PET reciclado, e aquisições de tecnologia de polímeros e de empresas. Com a absorção de ativos de ácido tereftálico, logrou produzir o principal insumo da resina PET e fibras de poliéster. A empresa desenvolveu uma tecnologia própria, denominada IntegRex,¹⁰ que abrange toda a etapa de produção do PET. Com essa tecnologia, reduziu os custos de energia, água, matérias-primas, operação e capitais, e logrou o uso mais eficiente da planta produtiva.

Kuo, *holding* controladora dos ativos industriais do grupo Desc, possui duas subsidiárias com presença no exterior, Dynasol e Insa. A primeira conta com participação acionária da espanhola Repsol (50%) na produção de borracha sintética em solução (borracha flexível e de fácil alteração e adaptação segundo as necessidades dos consumidores) nos mercados do México, Espanha e China. A subsidiária Insa é controlada totalmente pelo grupo, voltada à produção de borracha sintética em emulsão¹¹ (produtos mais padronizados), cujas unidades estão localizadas no México, nos Estados Unidos e na China. Somente no México, porém, há a integração vertical das unidades produtivas, graças à produção de negro de fumo (utilizado para dar cor e dureza à borracha) e de poliestireno.

Outro grupo mexicano de atuação na química e petroquímica com presença em outros mercados é o Mexichem, que realizou investimentos na produção de resinas e compostos de PVC¹² e de produtos derivados da fluorita (ácido fluorídrico e gases refrigerantes). A resina de PVC é a principal matéria-prima usada na produção de tubos e conexões e o seu processo de produção envolve o uso de produtos das indústrias química (cloro) e petroquímica (eteno). A produção de gases refrigerantes (ácido fluorídrico) ocorre a partir da reação da fluorita sem impurezas com o ácido sulfúrico.

O Mexichem atua verticalmente em todas as etapas da cadeia de valor do flúor, com o controle de minas de fluorita e de estabelecimentos industriais de enxofre (para produção de ácido sulfúrico), de ácido fluorídrico e de gases refrigerantes. Os estabelecimentos produtivos da cadeia de flúor estão integrados em rede, configurando um circuito de produção e cooperação que envolve mercados

10. Disponível em <<http://www.petrotemex.com/spanish/integrex.html>>. Acesso em 10/8/2012.

11. Para uma maior compreensão dos diferentes tipos de borracha, ver Montenegro & Koo Pan, 1997.

12. A produção de tubos e conexões será analisada em seguida, a fim de cotejar com o Grupo Tigre.

da América do Norte, Europa e Ásia (Figura 12). Na manufatura de resinas e compostos, a integração vertical é incompleta, tendo em vista que produz apenas cloro e adquire eteno da Pemex.¹³



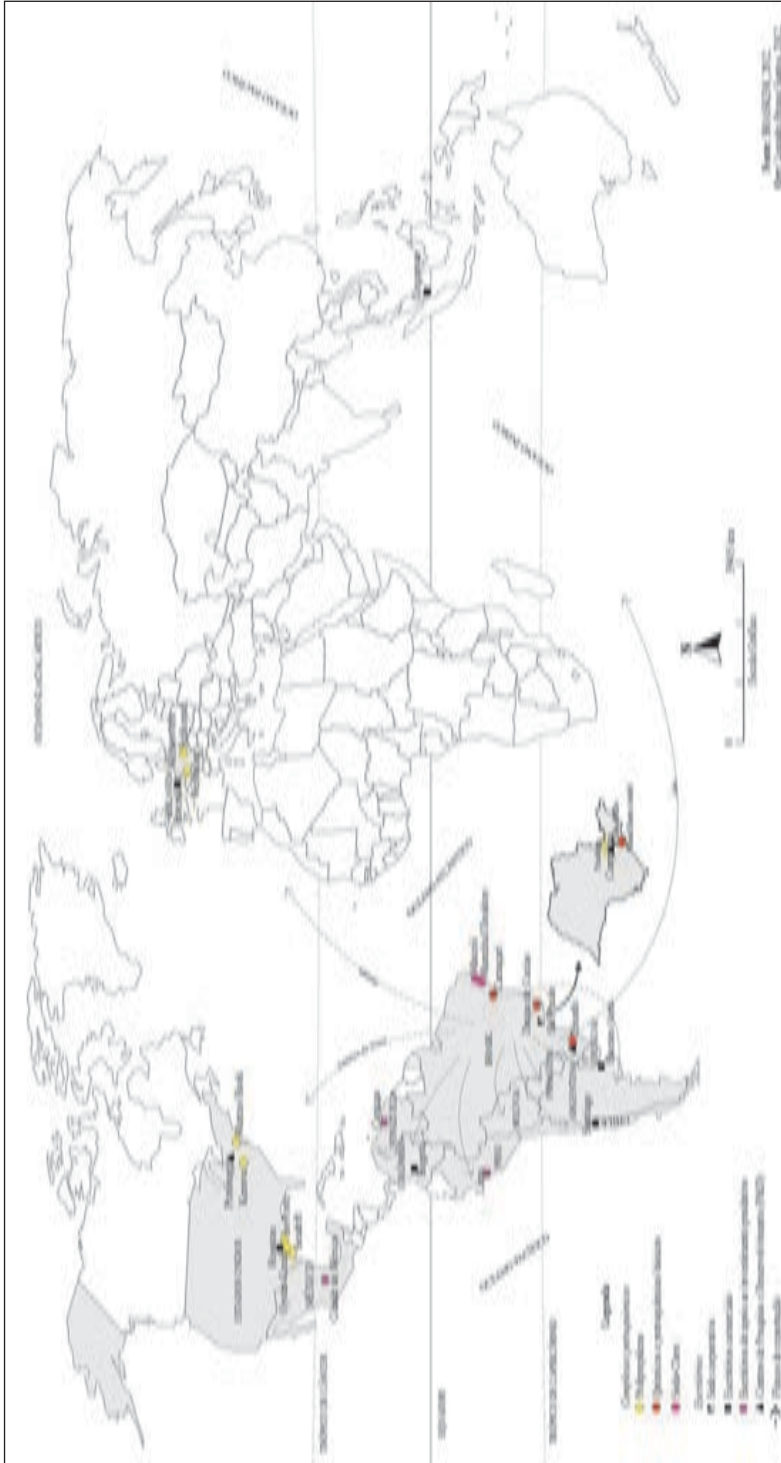
Figura 12 – Estrutura em rede do grupo Mexichem

Fonte: Mexichem, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

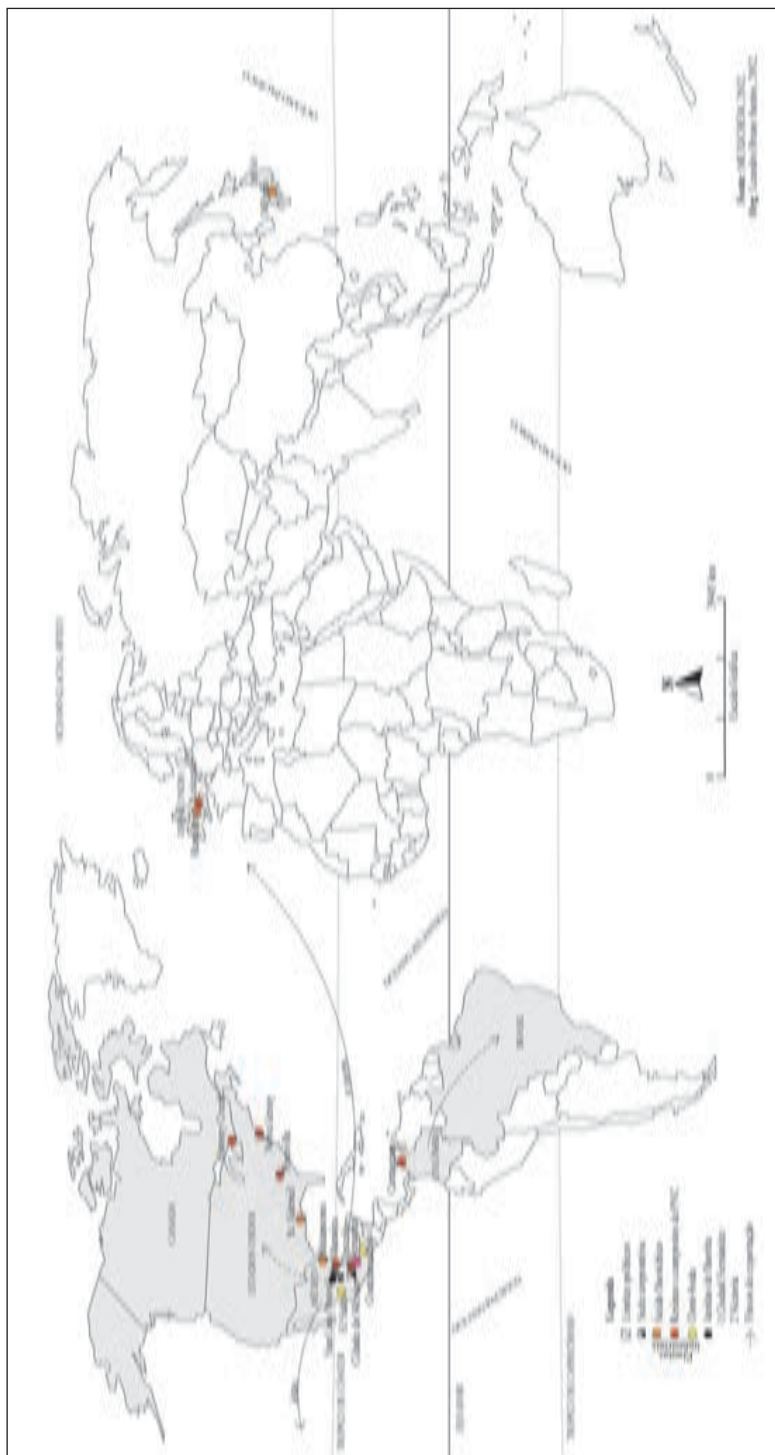
Com exceção da Braskem, que também tem buscado acessar matérias-primas em condições vantajosas, todos os grupos e empresas estão situados em mercados considerados potenciais para o crescimento do consumo de resinas, fibras de poliéster¹⁴ e elastômeros (borracha sintética) (Mapas 12, 13, 14 e 15), em função dos investimentos externos situados na petroquímica de segunda geração.

13. Por meio da associação com essa estatal, concretizada em 2012, dentro de alguns anos o Mexichem produzirá todas as etapas da cadeia de valor do PVC.

14. Apesar de ser a mais baratas das fibras, a fibra sintética de poliéster é a mais usada pela indústria têxtil (Romero et al., 1995, p.58). Por isso, o investimento da afiliada do Grupo Alfa, Dak, no gigante mercado chinês.

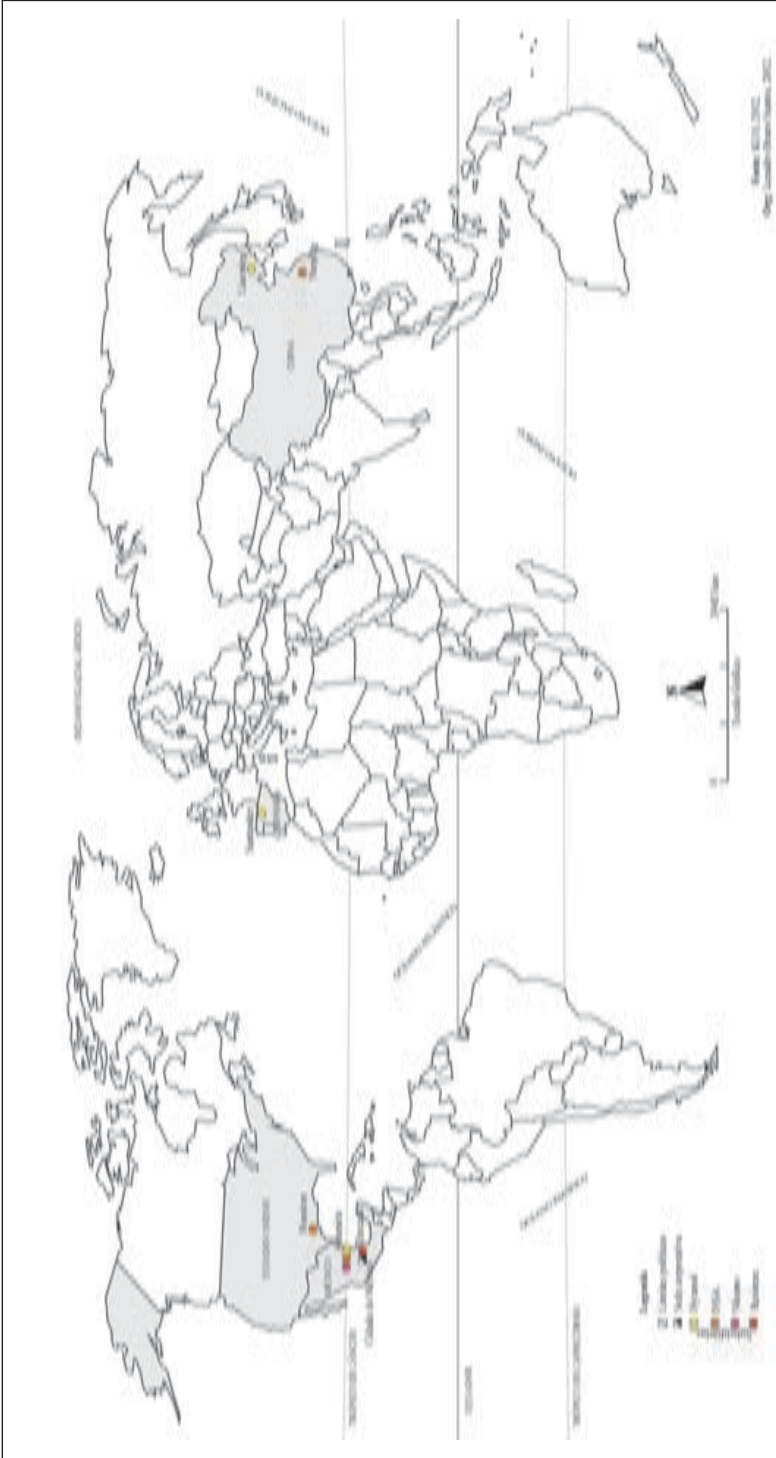


Mapa 12 – Localização espacial dos complexos químicos e petroquímicos da Braskem
Fonte: Braskem, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 13 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais químicos e petroquímicos do Grupo Mexichem

Fonte: Mexichem, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 14 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais das subsidiárias petroquímicas do Grupo Desc

Fonte: Kuo, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 15 – Localização dos estabelecimentos industriais em química e petroquímica da Alpek – Grupo Alfa

Fonte: Grupo Alfa, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Nos principais mercados de atuação das petroquímicas, pelas características dos produtos, não existe uma competição direta. Mexichem e Braskem produzem resinas de PVC, mas não concorrem diretamente em seus mercados domésticos; inclusive, mantêm acordo de importação, com duração de cinco anos (2009-2013), para atender a demanda crescente do Brasil a partir das unidades do Mexichem na Colômbia.¹⁵ Com os investimentos em P&D, a Braskem logrou a obtenção de plásticos de polipropileno que concorrem diretamente com aqueles derivados do PET, produzidos pela Alpek, mas o produto ainda é elaborado apenas no Brasil e ocupa pequena parcela do mercado. Especificamente no caso da Kuo, a produção de esmaltes no Brasil estava voltada ao fornecimento de insumos de sua divisão de condutores elétricos existente no país; com aporte de capitais na diversificação, porém, a unidade industrial passou a oferecer resinas, lubrificantes, solventes, etc.

Quanto às formas de inserção, não há um padrão definido. As aquisições estão relacionadas ao acesso a mercado consumidor (Braskem, Dak, Mexichem) e, em alguns casos, à tecnologia de produção (Dak) e a capitais a taxas de juros mais baixas (Braskem). As *joint ventures*, por sua vez, estão vinculadas ao acesso a insumos essenciais (Braskem) e à diminuição dos riscos de entrada, por meio da oferta de tecnologia e obtenção de conhecimento do mercado local e de redes de distribuição existentes (Dynasol, Insa e Braskem). A inserção internacional do Mexichem baseou-se na compra de outras companhias, a fim de integrar verticalmente seus ativos nas distintas regiões.¹⁶

Com as aquisições e investimentos novos, os grupos e empresas tornaram-se produtores importantes nas várias escalas. A Braskem ascendeu à condição de maior petroquímica do continente americano e uma das dez maiores produtoras de resinas termoplásticas do mundo. A Dynasol é a quarta maior empresa produtora de borracha sintética e segunda maior em modificadores de asfalto. A Dak é a segunda principal empresa no mercado de fibras de poliéster. O Mexichem é um dos maiores produtores mundiais de flúor e gás refrigerante. Esse movimento de concentração e centralização de capital em escala mundial é marcado pelo “confronto” entre as maiores corporações e por alianças e cooperação. Por exemplo, a Repsol detém participação relevante no capital da Dynasol e da

15. Disponível em <<http://noticias.terra.com.br/noticias/0,,OI4107422-EI188,00-Braskem+comercializara+PVC+produzido+por+Mexichem+Colombia.html>>. Acesso em 10/8/2012.

16. Após a compra da Alphagary, o grupo divulgou: “com esta aquisição, o Mexichem, em sua cadeia cloro vinilo, gerará sinergias importantes através de eficiências operativas, aproveitamento de canais de distribuição, diversificação geográfica, integração vertical e desenvolvimento de novos produtos, etc.”. Disponível em <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/01/10/mexichem-compra-alphagary-para-expandir-se>>. Acesso em 20/11/2012.

Dak (Alfa) e a DuPont mantêm estreitas vinculações acionárias e tecnológicas em algumas empresas no México.

Tubos e conexões de PVC

O ramo de tubos e conexões caracteriza-se pelo uso intensivo da resina de PVC e outros insumos, geralmente aditivos (Góes, Farias & Silva, 2001). Por ser o PVC, em forma pura, rígido e quebradiço, são acrescentados produtos plastificantes (composto químico ftalato). Para o controle da decomposição são adicionados estabilizantes metálicos (metais pesados como chumbo, cádmio e estanho) (Fernandes, Glória & Guimarães, 2009, p.298-9). O cloro e o etileno caracterizam-se, em seus processos de produção, pela ampla escala de produção e pelos volumes de capitais de grande monta.

A indústria produtora de soda-cloro depende, basicamente, da ampla disponibilidade de sal, energia elétrica e água, sendo que a eletricidade responde por cerca de metade dos custos (Fernandes, Glória & Guimarães, 2009, p.295). O eteno é um produto de primeira geração (*upstream*) da indústria petroquímica, derivado do “craqueamento” da nafta, e sua produção exige grandes quantias de capitais e a oferta abundante e barata de petróleo bruto ou gás natural (Héau, Carvalho & Barcellos, 2007). Desse modo, apenas alguns grupos econômicos apresentam uma atuação vertical, ou seja, produzem as *commodities* (cloro, eteno), as resinas de PVC e os tubos e conexões de PVC.

Segundo Padilha & Bomtempo (2007, p.149), os fabricantes da indústria de transformação de plásticos tendem a ser o elo fraco da cadeia produtiva (Figura 13) na qual eles se inserem, pois são dependentes dos fornecedores de materiais (resinas de PVC, produtos plastificantes e estabilizantes) e equipamentos.



Figura 13 – A cadeia produtiva do PVC

Fonte: Adaptado de Fernandes, Glória & Guimarães, 2009, p.287).

Tabela 50 – Investimentos diretos no exterior em plásticos de PVC e geotêxtil, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Tigre	Planta produtiva ^(JV)	Tubos e conexões	Paraguai	N. D.	1977
Tigre	Fanaplas ^(A)	Tubos e conexões	Chile	N. D.	1997
Tigre	Planta produtiva ^(IN)	Tubos e conexões	Argentina	N. D.	1998
Tigre	Santorelli ^(A)	Tubos e conexões	Argentina	N. D.	1999
Tigre	Plástica 21 ^(A)	Tubos e conexões	Chile	N. D.	1999
Tigre	Reifox ^(A)	Tubos e conexões	Chile	N. D.	1999
Tigre	Saladillo ^(A)	Tubos e conexões	Chile	N. D.	1999
Mexichem	Amanco ^(A)	Tubos e conexões	14 países da América Latina	500	2007
Mexichem	Plastubos ^(A)	Tubos e conexões	Brasil	N. D.	2008
Mexichem	DVG ^(A)	Tubos e conexões	Brasil	N. D.	2008
Mexichem	Dripsa ^(A)	Tubos e conexões	Argentina	N. D.	2008
Mexichem	Colpozos ^(A)	Tubos e conexões	Colômbia	N. D.	2008
Mexichem	Geotextiles ^(A)	Geotêxtil	Peru	N. D.	2008
Mexichem	Bidim ^(A)	Geotêxtil	Brasil	N. D.	2008
Tigre	Plastica S. A. ^(A)	Tubos e conexões	Peru	N. D.	2008
Tigre	Planta produtiva ^(IN)	Tubos e conexões	Colômbia	N. D.	2008
Tigre	Tub Conex Uruguai ^(IN)	Tubos e conexões	Uruguai	16*	2009
Tigre	ADS Tigre	Tubos de poli-etileno	Chile e Brasil	N. D.	2009
Mexichem	Plastisur ^(A)	Tubos e conexões	Peru	N. D.	2010
Tigre	Israriago ^(A)	Tubos e conexões	Equador	N. D.	2010
Mexichem	Wavin ^(A)	Tubos e conexões	25 países da Europa	703	2012

(*) Em reais.

(A) Aquisição; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Santos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Se, por um lado, é difícil encontrar casos de integração vertical, por outro lado, é notável a oferta de um portfólio variado de produtos visando atender instalações prediais (água fria e quente, esgoto sanitário, pluviais), construção civil (calhas, esquadrias, portas), irrigação (tubos), componentes para automóveis, etc.

A maior parte da produção é destinada ao mercado interno e as exportações – a países vizinhos, geralmente – são realizadas por grandes empresas. Segundo Góes, Farias & Silva (2001, p.4), “as principais barreiras para este tipo de comercialização se relacionam a questões de custo de transporte e de dificuldades de entrada nos mercados externos que já contam com empresas abastecedoras locais”.

Os investimentos dos produtores se concentram, sobretudo, na tecnologia de produção, no conteúdo dos produtos, na propaganda e na distribuição. Esses fatores, somados à experiência das empresas já estabelecidas, são as principais barreiras à entrada de concorrentes. Os capitais necessários à entrada não são altos, mas o “novo entrante” precisa igualar as condições de qualidade e custos. Apesar da possibilidade de entrada, o ramo tem passado por um processo de concentração e centralização de capital, liderado pelos grupos Mexichem e Tigre (Tabela 50).

O Grupo Tigre iniciou a multinacionalização nos anos 1970, mas foi a partir dos anos 1990 que intensificou sua presença em outros mercados. O Mexichem ingressou no cenário internacional em meados dos anos 2000 e, desde então, com as várias aquisições, tornou-se um dos principais produtores mundiais. Segundo Santos (2012), entre as razões para avanço do Grupo Tigre num ritmo menor que o Mexichem, podemos mencionar:

1. As dimensões continentais do Brasil e do enorme mercado, que impeliu a consolidação de sua posição (*market share*).
2. Os conflitos da segunda geração no comando, que culminaram na cisão de parte dos ativos. O poder de alavancagem diminuiu com o fechamento de capital, enquanto o Mexichem usou o mercado financeiro (e recursos próprios) para levar a cabo a aquisição de empresas no México e em outros mercados. Logicamente, isso resultou numa maior relação de endividamento sobre o patrimônio.
3. O Mexichem pode ter desenvolvido a capacidade de reestruturar ativos e de integrá-los rapidamente – por conta das diversas aquisições –, enquanto o Grupo Tigre não construiu tais capacidades, haja vista o predomínio, historicamente, de investimentos novos.

Os investimentos diretos no exterior do Mexichem ocorreram sob a forma de aquisição de outras companhias, enquanto o Grupo Tigre avançou, respectivamente, por meio da aquisição e da constituição de novas empresas. A estratégia do Mexichem implicou maiores riscos, inclusive porque as principais aquisições (Amanco, Wavin, Plastubos, etc.) envolveram quantidades expressivas de capi-

tais (pagamento de um ágio aos acionistas controladores). A Tigre, com base na combinação de investimentos novos e aquisições, de um lado, e com o avanço em mercados (Colômbia, Equador e Uruguai) antes abastecidos via exportação, de outro, adotou uma postura mais conservadora.

Santos (2012) salienta que as mesmas estratégias adotadas pelos grupos no mercado interno foram utilizadas no exterior. Enquanto o Mexichem levou a cabo aquisições que lhe permitiram avançar nos seus principais ramos de atuação (visando à integração vertical), a Tigre focou a sua atuação apenas em produtos derivados de plásticos flexíveis (tubos e conexões, esquadrias, janelas, portas, etc.). No primeiro caso, predominou a busca por sinergias nas diversas etapas da cadeia de valor e, no segundo, a estratégia baseou-se no aproveitamento das economias de escopo (distribuição, marca comercial, tecnologia, etc.).

As escalas de atuação são diferentes no âmbito dos grupos e, inclusive, nos seus respectivos ramos de atuação – tubos e conexões, geotêxtil, portas e esquadrias, pincéis, etc. (Mapas 16, 17 e 18).

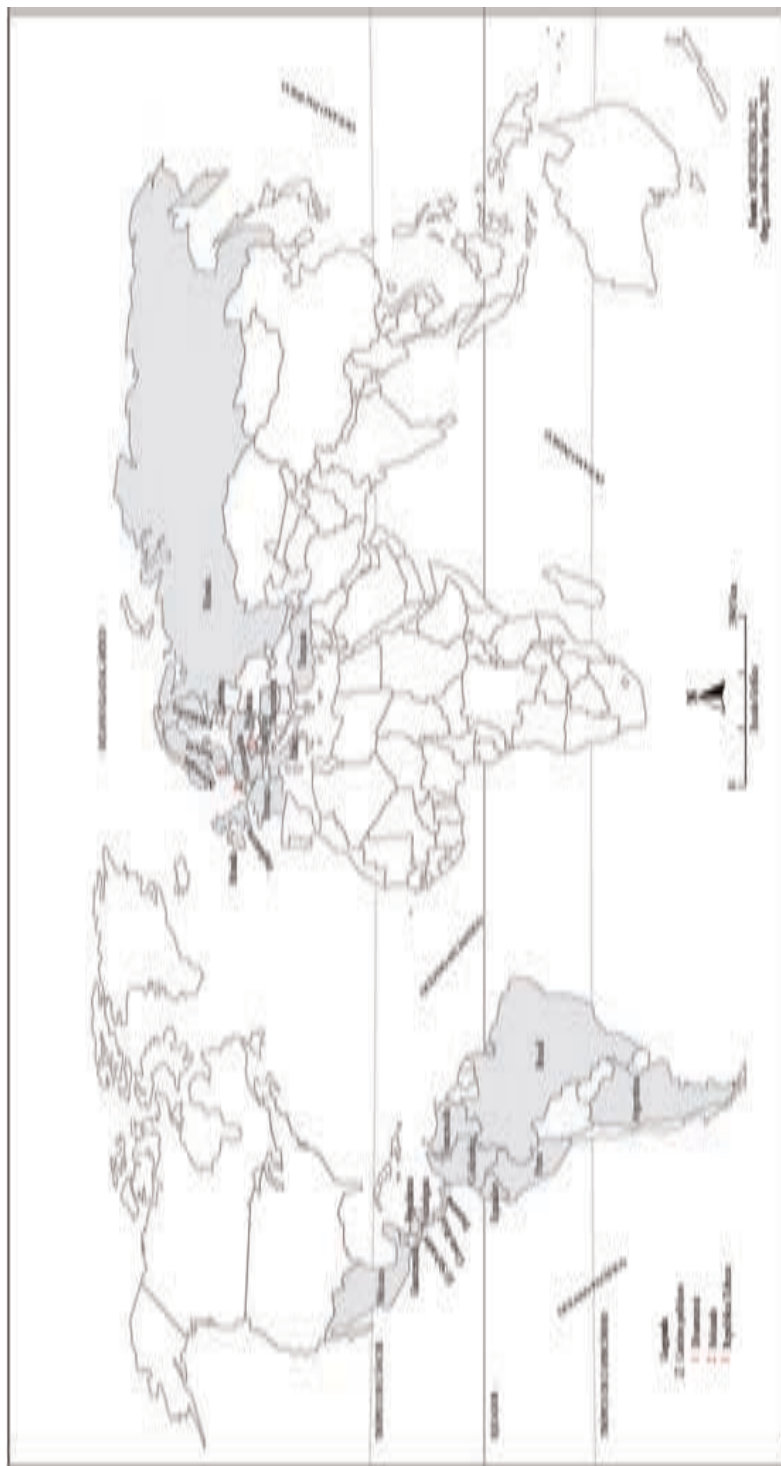
Os ativos do Grupo Tigre demonstram uma topologia regional, com atuação restrita ao continente americano, embora haja exportação a vários países da África. No caso do Mexichem, seus espaços de acumulação podem ser analisados segundo os ramos econômicos. Em tubos e conexões, apresenta uma atuação multirregional, pela sua presença na Europa e nos principais mercados do continente americano. Na produção geotêxtil – não tecido usado em diversas atividades, entre elas construção civil, indústria automobilística, calçados, etc. –, a topologia é regional (América do Sul).

Na América Latina, o Mexichem é líder em dez (México, Argentina, Peru, Colômbia, Equador, Venezuela, etc.) dos 13 países onde atua na produção de tubos e conexões. Nos demais, ostenta a condição de segundo principal produtor no mercado (Mexichem, 2010). A Tigre domina o mercado de cinco países (Brasil, Chile, Uruguai, Paraguai, Bolívia) dos dez onde mantém unidades produtivas, mantendo o segundo posto em outros três. Na América Latina, os dois grupos são os principais concorrentes e competem diretamente em cinco países. Contudo, quando cotejamos a atuação em petroquímica (resinas de PVC) e em tubos e conexões, notamos que o Mexichem, quer pela produção (Colômbia), quer pelas trocas intragrupo, atua de maneira integrada, pois produz os insumos essenciais à manufatura dos plásticos flexíveis de PVC.



Mapa 16 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais do Grupo Tigre

Fonte: Tigre, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 17 – Espaços de atuação do Grupo Mexichem, em tubos e conexões

Fonte: Mexichem, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 18 – Estabelecimentos industriais de geotêxtil do Grupo Mexichem

Fonte: Mexichem, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

No segmento de não tecidos (geotêxtil), o Mexichem responde por mais de 60% do mercado latino-americano. Tanto no Brasil como no Chile, ADS Tigre, uma *joint venture* do grupo brasileiro com a estadunidense ADS, tem permitido a produção de tubos de polietileno de alta densidade, que são produtos substitutos de tubos de aço com costura em algumas atividades (saneamento básico e mineração, por exemplo). Nos dois países, não há competição direta do Mexichem na oferta de produto com maior valor agregado.

Bens de consumo duráveis, autopeças e bens de capital

Na indústria de autopeças, as multilatinas são as sobreviventes da feroz concorrência dos anos 1990, em que muitas companhias fecharam as portas ou foram adquiridas por multinacionais dos países desenvolvidos. As brasileiras Cofap, Freios Varga e Metal Leve estão entre as que foram adquiridas por concorrentes estrangeiros. A sobrevivência das empresas que permaneceram deve-se aos investimentos externos visando atender os clientes multinacionais (indústria automobilística) com os quais mantinham ligações no mercado interno.

As empresas automobilísticas são marcadas, atualmente, mais pela montagem do que pela produção propriamente dita, com apenas algumas peças ou componentes sob sua responsabilidade, em especial os motores. Por isso, à medida que a produção das peças e componentes é levada a cabo, cada vez mais, pelas empresas de autopeças, torna-se premente integrar os projetos globais desenvolvidos pelas montadoras, com aportes de capitais em P&D e também investimentos produtivos nos principais mercados de atuação das empresas automobilísticas.

Embora haja o avanço de outras companhias, sobretudo brasileiras – entre elas Sabó e Frasle, que não fazem parte do recorte analítico deste livro –, as empresas mexicanas são as mais importantes multilatinas com investimentos em autopeças (Tabela 51).

Segundo Firkowski (2008), a proximidade geográfica entre construtores e/ou montadoras de automóveis e fornecedores tem prevalecido na indústria automobilística desde meados dos anos 1990. Frigante (2004) destaca que existem três lógicas por trás do avanço das empresas fornecedoras de autopeças em escala mundial: i) *follow sourcing*, quer dizer, os fornecedores acompanham as montadoras e suas estratégias de localização pelo mundo; ii) a diversificação da carteira de clientes; iii) a busca por baixos custos de produção.

Tabela 51 – Investimentos diretos no exterior em autopeças, US\$ milhões

<i>Empresa</i>	<i>Formas de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Nemak	Ford ^(A)	Cabeçotes e monoblocos	Canadá	N. D.	2000
Arnecom	3 plantas industriais	Circuitos automotivos	Nicarágua	N. D.	2002
Nemak	Planta industrial ^(IN)	Cabeçotes e monoblocos	Republica Tcheca	70	2003
Nemak	Rautenbach ^(A)	Cabeçotes e componentes	Alemanha e Eslováquia	N. D.	2005
Arnecom	Planta industrial ^(IN)	Cabos automotivos	Nicarágua	N. D.	2005
Arnecom	Planta industrial ^(IN)	Circuitos elétricos	El Salvador	N. D.	2006
Arnecom	Planta industrial ^(IN)	Cabos automotivos	Nicarágua	N. D.	2006
Arnecom	Planta industrial ^(IN)	Instrumentos automotivos	Argentina	N. D.	2006
Nemak	Hydro Castings ^(A)	Fundição de alumínio	Hungria, Alemanha, Áustria e Suécia	553*	2007
Arnecom	Planta industrial ^(IN)	Circuitos automotivos	Brasil	N. D.	2007
Nemak	TK Aluminium ^(A)	Cabeçotes e monoblocos	Brasil, Argentina, Estados Unidos e México	414	2007
Nemak	Teksid ^(A)	Cabeçotes e monoblocos	Polónia	71*	2007
Nemak	Nemak Aluminium Casting India ^(IN)	Cabeçotes e monoblocos	Índia	N. D.	2007
Arnecom	Arnekon ^(D)	Circuitos, cabos e instrumentos automotivos	–	50%	2009
Tremec	Hoerbiger Drivetrain Mechatronics ^(A)	Transmissão de dupla embreagem	Bélgica	N. D.	2010
Kuo	Divgi Metalwares ^(V)	Componentes de motores e transmissores	Índia	60%	2010
Nemak	J. L. French Automotive Castings Inc. ^(A)	Transmissão e componentes de alumínio	Estados Unidos, Espanha e China	215	2012

(*) Em euros.

(A) Aquisição; (D) Desinvestimento; (IN) Investimento novo; (V) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.Fonte: *Home pages dos grupos*, 2012; *América Economía*. Santos, L. B. (Org.). 2012.

Sobre a entrada da subsidiária do Grupo Alfa, Nemark, no mercado asiático, o diretor geral da companhia fez a seguinte afirmação: “o que temos visualizado é a maneira fácil de fazê-lo [...] *nosso próprios clientes estão se instalando aí e o que temos que fazer é segui-los e de, alguma maneira, estar do lado deles*” (grifo nosso).¹⁷ Em seguida, afirma: “A Ford deseja entrar fortemente no mercado chinês”. Essa entrevista concedida ao jornal especializado em assuntos econômicos esclarece a estratégia de seguir os principais clientes e, no caso específico da Nemark, o próprio interesse da Ford, que faz parte do bloco controlador do capital social da empresa.

Apesar da participação da Ford na estrutura acionária, a Nemark é fornecedora de cabeçotes e monoblocos de motor das principais montadoras mundiais de automóveis. A parceria entre o Grupo Alfa e a Ford na constituição da empresa data dos anos 1970. Em fins dos anos 1980, o Grupo Xignux também estabeleceu uma parceria com a japonesa Yazaki Corporation para a fundação da Arnecom, empresa que realizou investimentos na produção de circuitos (elétricos), cabos e instrumentos automotivos em países da América Central e América do Sul.

Contudo, com a crise econômica instaurada em 2008 e o seu forte impacto sobre a indústria automobilística e as companhias produtoras de autopeças, o Grupo Xignux promoveu uma reestruturação de seu portfólio, o que resultou no desinvestimento em autopeças e na focalização em alimentos, condutores e transformadores elétricos. O Grupo Desc avançou na produção internacional de transmissões com a subsidiária Tremec, mas atua, no México, com as subsidiárias TF Victor S. A. (juntas para o motor) e Pistones Moresa S. A. (pistões), por meio das quais exporta aos mercados dos Estados Unidos e da América do Sul.

Atualmente, a Nemark atua nos principais mercados mundiais produtores e consumidores de automóveis (Estados Unidos, China, Alemanha, Brasil, Índia, México, etc.), com exceção apenas do Japão e da Coreia do Sul (Mapa 19). Esse avanço está relacionado ao acompanhamento dos líderes (montadoras), à diversificação dos mercados e à diminuição dos custos de produção (China, por exemplo). O Grupo Xignux, por sua vez, adotou a estratégia de aquisição de tecnologia (Bélgica) e entrada em mercado consumidor amplo (China) (Mapa 20).

Se desconsiderarmos a Arnecom, agora sob o controle japonês, notaremos que a estratégia de inserção internacional das empresas de autopeças mexicanas tem sido baseada, principalmente, na aquisição de ativos. Os investimentos novos, realizados com ou sem o aporte de capitais de parceiros locais ou estrangeiros, têm pouca expressividade. As empresas Tremec e Nemark não concorrem diretamente,

17. Disponível em <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/03/31/alfa-aprueba-dividendo-de-018-dolares>>. Acesso em 23/11/2011.

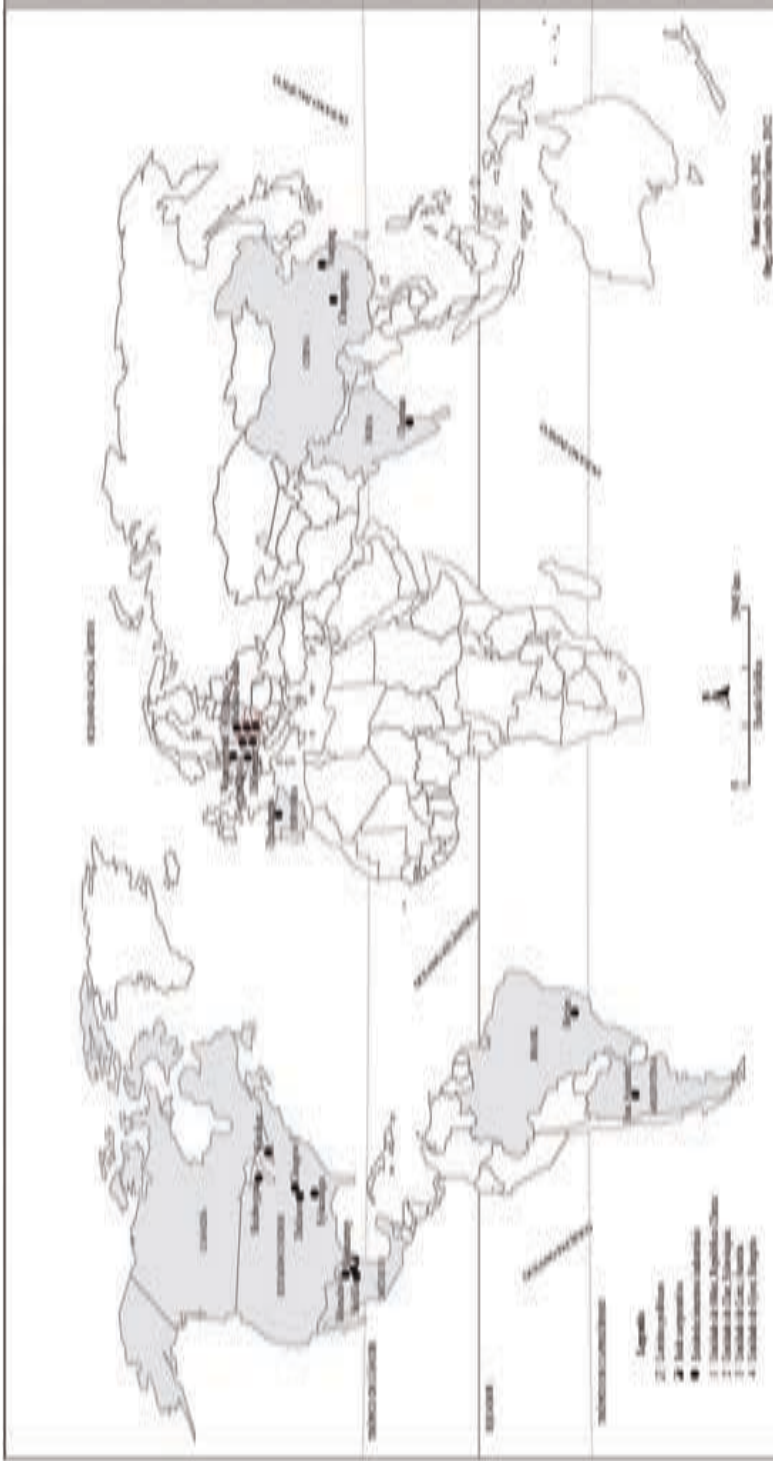
por causa da especialização, respectivamente, em transmissões (manual e de dupla embreagem) e cabeçotes e monoblocos de motor à base de alumínio.

Contudo, diferentemente da Nematik, as filiais do Grupo Desc não contam com participação acionária de empresas multinacionais do ramo automobilístico. A participação acionária pode, por um lado, garantir a venda exclusiva e a participação nos projetos “globais” das montadoras e, por outro lado, permitir que, com o tempo, quando da necessidade de aportar/aumentar os capitais da companhia, a participação acionária das multinacionais se amplie consideravelmente.

Na produção de eletrodomésticos e/ou linha branca, os produtos são similares e a tecnologia de produção é relativamente simples, embora a montagem de diferentes peças e subsistemas demande um conhecimento de mecânica e de moldagem eletrônica e plástica (Sobrero & Roberts, 2002). Existe uma pressão pela transferência dos fornecedores e da montagem a países que apresentem, ao mesmo tempo, baixos custos dos insumos e altas taxas de crescimento da demanda por eletrodomésticos (Bonaglia, Goldstein & Mathews, 2006, p.9).

Atualmente, no ramo de eletrodomésticos, temos a atuação de empresas fabricantes globais (Whirlpool, Electrolux, General Electric), aspirantes globais (Bosch, Haier, LG), fabricantes regionais fortes (Samsung, Sharp, Daewoo), fabricantes com forte presença regional (Arçelik, Mabe) e fabricantes locais de nicho (Sub Zero/Wolf, Guangdong Midea Group). Para competir, muitas companhias de países subdesenvolvidos se inseriram em redes de interconexão globais, produzindo para gigantes mundiais sob a forma de manufatura de equipamentos originais e de marcas originais.

O grupo mexicano Mabe evoluiu da produção simples e passou a elaborar novas linhas de produtos desenvolvidos a partir de seus próprios projetos, marcas e capacidade de comercialização, isto é, por meio das redes globais – e acesso aos recursos de outras empresas – alavancou suas atividades e tornou-se um importante *player* regional e aspirante a competidor global (Bonaglia, Goldstein & Mathews, 2006, p.5). A Imberia, do Grupo Femsa, não entrou na disputa direta com os principais produtores de eletrodomésticos; ao contrário, especializou-se na oferta de um produto específico, produtos de refrigeração ao comércio atacadista e varejista (Tabela 52).



Mapa 19 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais da Nemak – Grupo Alfa
Fonte: Alfa, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 20 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais em autopeças do Grupo Xignux

Fonte: Xignux, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 52 – Investimentos no exterior em linha branca, US\$ milhões

<i>Empresa</i>	<i>Formas de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Mabe	Menaca S. A. ^(A)	Lavadoras e fogões	Venezuela	49%	1993
Mabe	Polarix Electrodomésticos S. A. ^(A)	Refrigeradores	Colômbia	51%	1993
Mabe	Durex S. A. ^(A)	Eletrodomésticos	Equador	66%	1995
Mabe	Centro de comercialização ^(IN)	Eletrodomésticos	Peru	N. D.	1995
Imbera	Friomix ^(A)	Refrigeradores	Colômbia	N. D.	2003
Mabe	CCE ^(A)	Refrigeradores	Brasil	N. D.	2003
Mabe	Kronen Argentina ^(A)	Eletrodomésticos	Argentina	N. D.	2003
Mabe	GE Dako ^(F)	Eletrodomésticos	Brasil	–	2004
Mabe	Camco ^(A)	Eletrodomésticos	Canadá	57,8	2005
Mabe	Fargo ^(AL)	Montagem de eletrodomésticos	Rússia	14,2	2006
Mabe	Atlas Eléctrica S. A.	Eletrodomésticos	Costa Rica	72	2007
Mabe	GE Chile ^(I)	Eletrodomésticos	Chile	–	2008
Mabe	Atlas Eléctrica S. A., Atlas e Cetron ^(I)	Fábrica e instalações comerciais	Costa Rica e países da América Central	–	2008
Mabe	BSH Continental ^(A)	Eletrodomésticos	Brasil	35	2009
Imbera	Imbera ^(IN)	Refrigeradores	Brasil	13	2010

(A) Aquisição; (AL) Aliança; (F) Fusão; (I) Integração; (IN) Investimento novo; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Vietorisz, 1996; *home pages* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

A expansão da Mabe no exterior data dos anos 1980, quando estabeleceu uma *joint venture* com a estadunidense General Electric (GE), que ofereceu sua unidade de componentes de refrigeradores e US\$ 25 milhões por cerca de 48% de suas ações. O acordo de *joint venture* Mabe-GE estabeleceu o apoio ao sócio mexicano em gestão e tecnologia, o aumento das exportações aos Estados Unidos e demais países latino-americanos e a construção de uma unidade produtiva de fogão a gás em território mexicano (San Luis Potosí) para exportar ao mercado estadunidense.

Segundo Vietorisz (1996, p.30), o México tornou-se um local atrativo de suprimento da GE por várias razões: 1) produzir fogões a gás conforme os padrões

de qualidade estadunidense e a menores custos; 2) a produtividade do trabalho em algumas indústrias (automobilísticas, eletrodomésticos, etc.) era bastante próxima à dos Estados Unidos, no entanto, o custo das horas de trabalho era cinco ou seis vezes menor; 3) apresentar a vantagem de custo de transporte em relação a todos os países onde a GE possuía fornecedores, exceto o Canadá, onde é alto o custo da força de trabalho; 4) as características dos produtos comercializados no mercado mexicano eram mais próximas aos consumidos nos Estados Unidos que aqueles dos potenciais fornecedores da Europa.

No início dos anos 1990, o Grupo Mabe reproduziu a mesma estratégia adotada com a GE e adquiriu participações acionárias em várias companhias sul-americanas (Menaca, Polarix, Durex), o que permitiu a incorporação de parcelas de mercados já existentes. Em seguida, o grupo integrou as operações de fabricação regionais, por meio do intercâmbio de peças e componentes entre seus sócios na Venezuela, Colômbia e Equador, com o objetivo de reduzir significativamente os custos e minimizar as necessidades de importações extrarregionais (Vietorisz, 1996, p.42).

Em meados dos anos 1990, por conta da crise financeira que assolou a economia mexicana, houve uma queda abrupta do consumo de bens de consumo duráveis. A demanda por eletrodomésticos despencou 26%, mas as vendas da Mabe-GE caíram menos, em torno de 21%. Para fazer frente ao cenário de crise e à desvalorização da moeda (peso mexicano), a empresa substituiu seus fornecedores externos por produtores locais e aumentou as exportações aos Estados Unidos e, em menor proporção, aos países da América Latina.

Durante os anos 2000, a Mabe-GE ingressou nos principais mercados sul-americanos (Brasil, Argentina, Colômbia e Chile) e consolidou sua atuação na América Central, onde comprou a Atlas Eléctrica S. A. e, depois, a integrou à Cetron. Após as aquisições no Brasil, a empresa tornou-se a segunda maior produtora local de eletrodomésticos e passou a atuar com marcas em todos os segmentos de renda (Bosch, GE, Continental, Mabe, Dako). Com a absorção da canadense Camco, tradicional exportadora de lavadoras aos Estados Unidos, ampliou as suas vendas no mercado estadunidense. A partir da *joint venture* com a espanhola Fargo, a Mabe-GE ingressou no mercado russo, onde a unidade produtiva local monta as peças e componentes importados.

Quanto à Imbera, sua expansão tem ocorrido nos principais mercados de atuação das outras subsidiárias do Grupo Femsa, Coca-Cola Femsa e Oxxo. No México e na Colômbia, as três empresas (Imbera, Coca-Cola Femsa e Oxxo) atuam de maneira integrada, de modo que Coca-Cola Femsa distribui seus produtos (bebidas) e os refrigeradores ao comércio em geral (atacado e varejo). Nas lojas de conveniência Oxxo, essa prática de integração vertical ocorre completa-

mente, com refrigerante e refrigeradores produzidos pelas subsidiárias. No Brasil, apesar do interesse em entrar no segmento de lojas de conveniência,¹⁸ o grupo atua apenas com suas subsidiárias de bebidas e de refrigeradores.

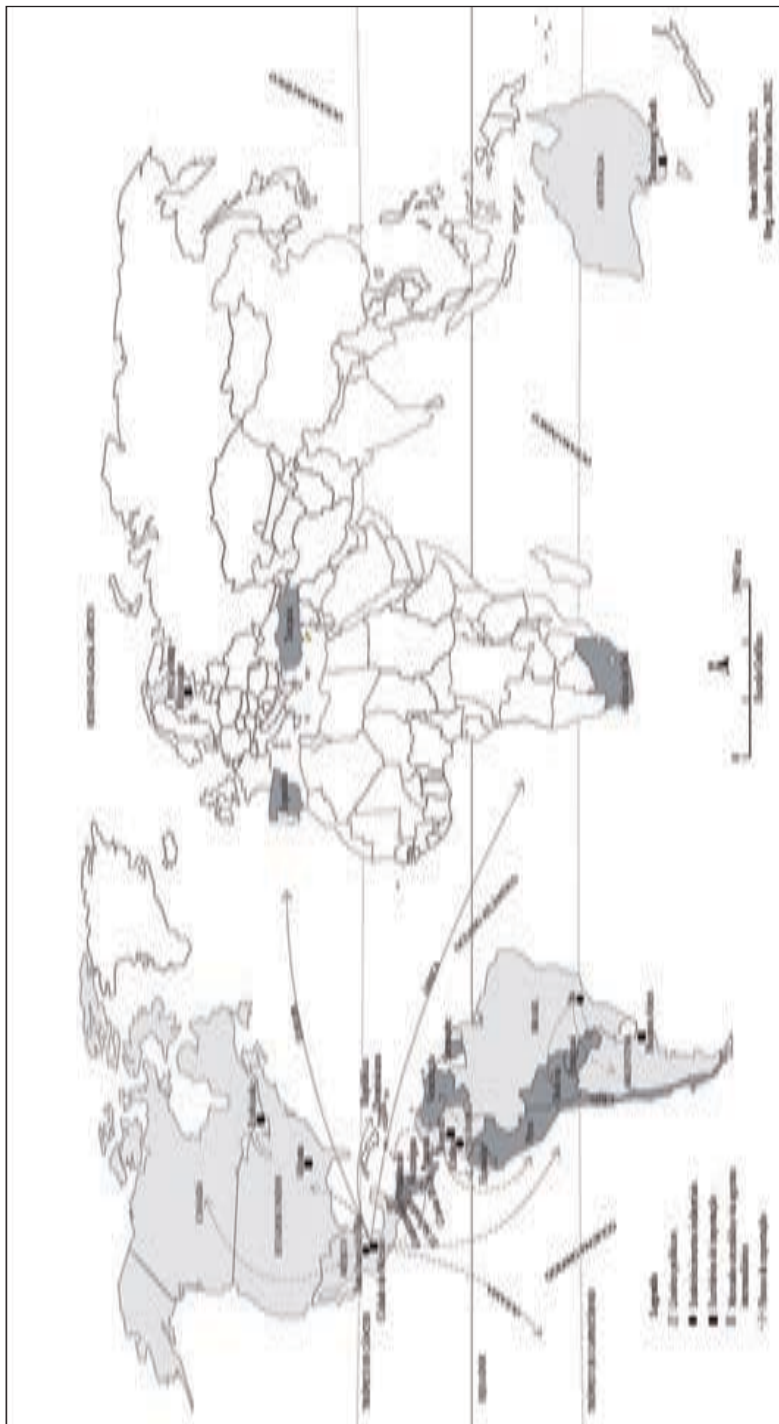
A Imbera possui uma complexidade espacial (produção e realização do valor) menor que a Mabe, que atua por todo o continente americano e na Europa (Mapas 21 e 22).

Enquanto a Imbera demonstra uma topologia birregional, por meio de uma atuação produtiva destacada em alguns importantes mercados da América Latina, a Mabe-GE apresenta uma atuação multirregional, com importantes parcelas de mercado no continente americano (Argentina, Brasil, Colômbia, Chile, Canadá, Estados Unidos, Costa Rica, etc.). No entanto, quanto ao controle do capital, enquanto a GE possui quase a metade do capital social da Mabe-GE, a Imbera é controlada integralmente pelo grupo Femsa.

A indústria de bens de capital, marcada pela oferta de bens utilizados em contínuos processos produtivos de outras mercadorias e serviços, pode ser dividida, segundo as especificidades técnicas, da seguinte maneira: *bens seriados* (larga escala, padronização) e *bens sob encomenda* (produzido conforme as características de determinado processo de produção). Este é mais sofisticado em termos tecnológicos que aquele. Segundo Alem & Pessoa (2005, p.76), “a indústria de bens seriados é *dependente de escala de produção*, enquanto a indústria de bens sob encomenda é *dependente de tecnologia de produto*” (grifo nosso).

Os avanços tecnológicos que ocorreram na microeletrônica impactaram diretamente a indústria de bens de capital, culminando na introdução de conteúdo eletrônico e de *softwares*. Contudo, é possível encontrar a coexistência de paradigmas tecnológicos, desde a eletromecânica até sistemas de comando computadorizado. Nos segmentos de atuação das empresas multinacionais, existe uma forte barreira à entrada de concorrentes, por causa do custo, da diferenciação do produto e do grau de desenvolvimento tecnológico, ao passo que, na produção de bens de capital em série, caracterizados pelo menor conteúdo tecnológico, as barreiras à entrada de *new movers* não são tão altas, podendo ser encontrado um número elevado de empresas (Alem & Pessoa, 2005, p.75-6).

18. Disponível em <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2011/10/25/franquia-da-coca-cola-quer-lojas-de-conveniencia-no-brasil-mas-padariassustam.jhtm>>. Acesso em 25/10/2010.



Mapa 21 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais da Imbera – Grupo Femsa
Fonte: Imbera, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 22 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais da Mabe
Fonte: Mabe, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2013.

O setor de bens de capital é o primeiro a sentir qualquer efeito da crise econômica e o último a se recuperar dela (Predebon, 2010). Ele desempenha um papel primordial em qualquer economia, em função dos seus efeitos multiplicadores para a frente e para trás e dos gastos autônomos, que engendram a ampliação do mercado interno e, logicamente, o aumento do emprego e da renda (Alem & Pessoa, 2005). Os principais fatores que caracterizam o setor são a pesquisa tecnológica intensa, a necessidade de linhas de crédito a juros baixos e de longo prazo, a associação ou aliança entre os produtores, a internacionalização produtiva, a demasiada escala de produção (bens em série), a premência pelos serviços de assistência técnica e pós-venda (seriados e sob encomenda), entre outros.

Atualmente, na América Latina, há expressivos investimentos diretos da Tenova (vinculada ao grupo Techint), da Prolec-GE (controlada pelo grupo Xignux e pela General Electric) e dos grupos Weg e Xignux (Tabela 53).

Tabela 53 – Investimentos diretos no exterior em bens de capital, US\$ milhões

<i>Empresa</i>	<i>Formas de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Tenova	Tecnologia Intersteel ^(A)	Siderurgia	Estados Unidos	N. D.	1994
Xignux	São Marco ^(A)	Condutores elétricos	Brasil	N. D.	1996
Tenova	Italimpianti ^(A)	Reaquecimento e tratamento térmico de fornos	Itália	N. D.	1996
Tenova	Köster ^(A)	Tecnologia de oxigênio e injeção de carvão pulverizado em EAF	Alemanha	N. D.	2000
Weg	Morbe ^(A)	Motores elétricos	Argentina	30	2000
Weg	Intermatic ^(A)	Motores elétricos	Argentina	N. D.	2000
Tenova	EMCI ^(A)	Tecnologia de gaseificação a vácuo	Estados Unidos	N. D.	2001
Weg	Efacec Universal Motors ^(A)	Motores elétricos	Portugal	N. D.	2002
Weg	ABB ^(A)	Motores elétricos	México	N. D.	2002
Weg	Nantong Electric Motor Manufacturing ^(A)	Motores elétricos	China	12	2004
Tenova	Goodfellow Efsop ^(A)	Tecnologia de controle de processo para EAF	Canadá	N. D.	2005
Tenova	HYL Technologies ^(A)	Suprimento de plantas de redução direta a gás	México	N. D.	2005

(continua)

(continuação)

<i>Empresa</i>	<i>Formas de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Localização dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Tenova	Presind ^(A)	Sistemas de controle e automação	Itália	N. D.	2005
Tenova	Techint Semf ^(JV)	Manejo de equipamentos e sistemas	Austrália	N. D.	2005
Tenova	Timec ^(JV)	Equipamentos para mineração e siderurgia	China	N. D.	2005
Weg	60% da Voltran ^(A)	Motores elétricos	México	N. D.	2006
Tenova	LOI Thermprocess ^(A)	Fornos industriais	Alemanha	N. D.	2006
Tenova	Key Solutions ^(A)	Regeneração de plantas de ácido	Áustria	N. D.	2006
Tenova	Tenova Hypertherm ^(JV)	Reaquecimento de forno	Índia	N. D.	2006
Tenova	Pyromet ^(A)	Forno para ferro-liga	África do Sul	N. D.	2006
Tenova	Takraf ^(A)	Equipamentos para mineração	Alemanha	N. D.	2007
Tenova	Core Furnace Systems ^(A)	Fornos industriais	Estados Unidos	N. D.	2008
Weg	Comercialização e assistência técnica ^(IN)	Motores elétricos	Rússia	N. D.	2008
Weg	Weg Industries (Índia) ^(IN)	Motores elétricos	Índia	50	2009
Tenova	Multiform ^(JV)	Máquinas (laminação)	Índia	N. D.	2009
Tenova	I2S ^(A)	Desenho e fabricação de máquinas de laminação	Estados Unidos	N. D.	2009
Prolec-GE	Indo Tech Transformers ^(A)	Transformadores elétricos	Índia	75	2009
Tenova	Re Energy ^(IN)	Fornos industriais (recuperação de energia)	Alemanha	N. D.	2010
Tenova	Bateman Engineering ^(A)	Equipamentos para mineração	África do Sul	N. D.	2012
Tenova	Envita Co. Ltd ^(A)	Fornos industriais	Coreia do Sul	N. D.	2012

(A) Aquisição; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Floriani, Borini & Leme Fleury, 2009; Predebon, 2010; *home pages* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Os investimentos externos indicam, em primeiro lugar, o predomínio dos bens seriados (motores elétricos, condutores elétricos) sobre os bens sob encomenda (fornos industriais). No entanto, em todos eles, é importante o serviço pós-venda, a proximidade dos clientes, a assistência técnica, o acesso a capitais

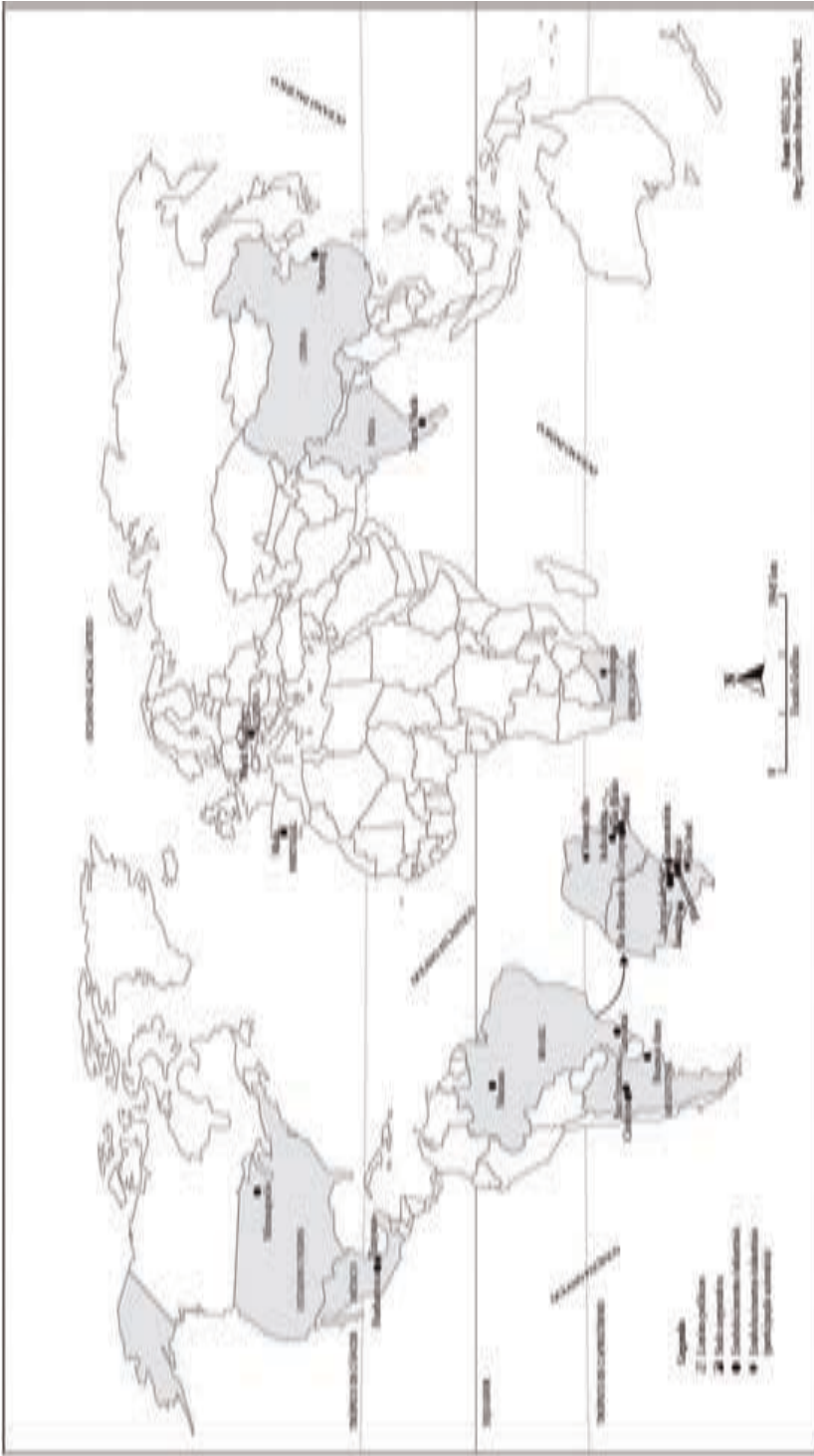
em condições adequadas, etc. Em segundo lugar, por número de casos, o processo de multinacionalização é característico para a Tenova e para o Grupo Weg, por causa da quantidade expressiva de investimentos, em distintos mercados.

A internacionalização do Weg data dos anos 1970, quando da participação em feiras internacionais e do estabelecimento de contratos de exportação. Nos anos 1980, o grupo iniciou as parcerias com representantes comerciais de outros países, particularmente da América Latina, que comercializaram e distribuíram os seus produtos. Nos anos 1990, o grupo levou a cabo a instalação de escritórios próprios, por meio dos quais promoveu a exportação, a importação de insumos, a montagem, os serviços pós-venda, etc. O maior comprometimento de capitais com a realização de investimentos diretos ocorreu nos anos 2000.

A Tenova, de papel auxiliar na produção de maquinários para a produção industrial e para a construção civil do Grupo Techint, após aquisições internas (Pomini), ingressou em outros países, sobretudo mediante a compra de tecnologias de produção e de companhias produtoras de fornos industriais. Desnecessário salientar que a companhia se expandiu simultaneamente ao movimento das demais empresas (Tenaris, Ternium e Tecopetrol) ligadas ao grupo controlador, desempenhando o papel de uma companhia de *Engineering, Procurement and Construction* (EPC), responsável pela engenharia do projeto, montagem e contratação/produção dos bens de capital.

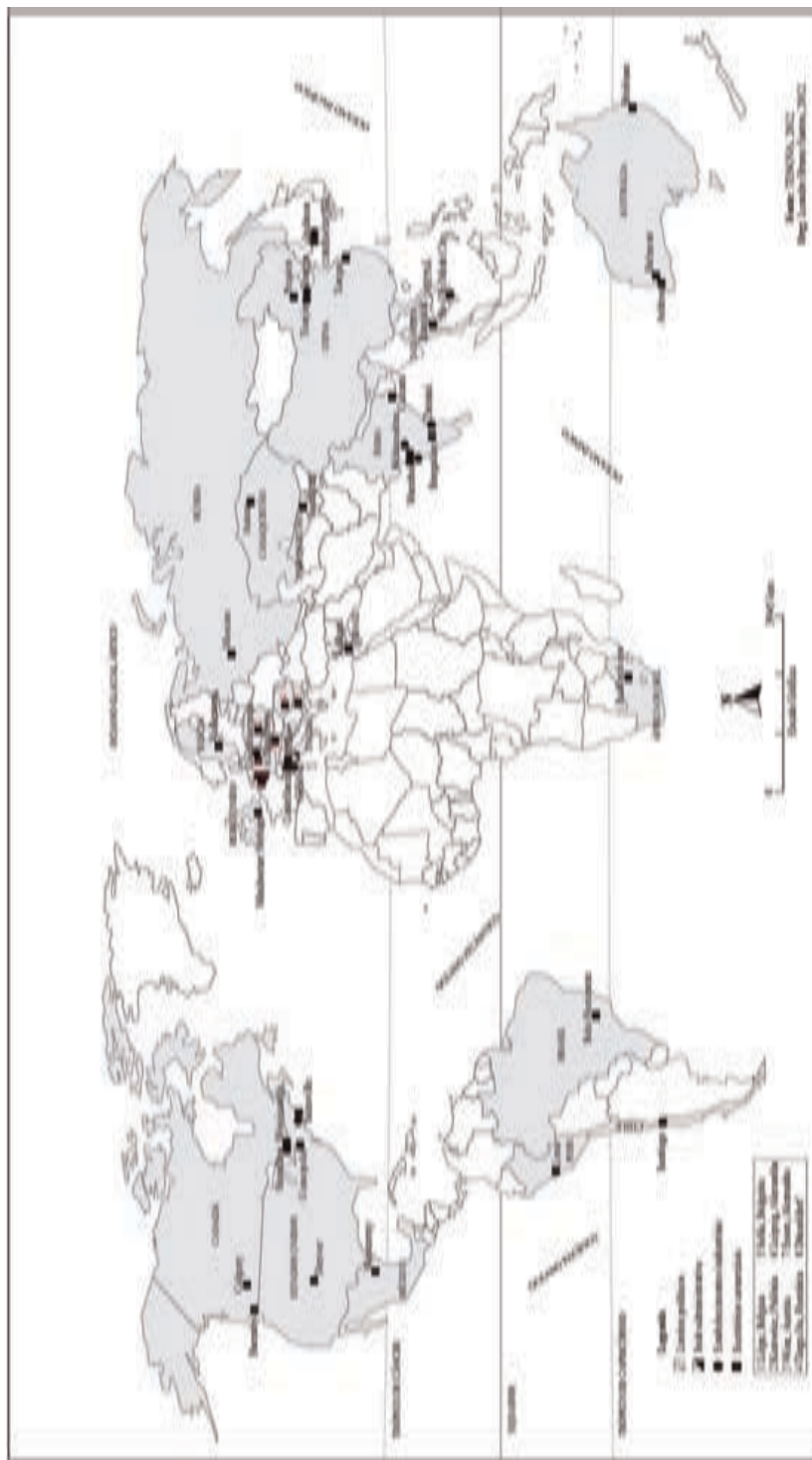
O Grupo Xignux iniciou sua internacionalização produtiva nos anos 1990, embora já exportasse cabos condutores de eletricidade desde a década anterior. Com a compra da São Marco, terceiro maior produtor de fios de cobre esmaltados do Brasil, logrou uma parcela importante do mercado. Mais recentemente, a filiada Prolec-GE realizou aquisição de companhia indiana produtora de transformadores elétricos. Diferentemente do que ocorre no México, onde o grupo mantém uma integração vertical de suas atividades (produção de isoladores de cerâmica, cabos e transformadores elétricos), nos mercados externos a produção é especializada.

Atualmente, tanto a Tenova quanto o Weg atuam com unidades de produção, além dos escritórios comerciais, nos principais mercados mundiais para os seus respectivos produtos. Contudo, enquanto o Weg tem buscado fortalecer-se, sobretudo, em mercados subdesenvolvidos marcados pelo rápido crescimento econômico (Mapa 23), a Tenova tem aliado a expansão nesses mercados com inserções em alguns países desenvolvidos (Mapa 24). O Xignux, apesar da presença na Índia e no Brasil, atende os mercados mais importantes para seus produtos (principalmente o estadunidense) por meio das exportações, que são auxiliadas pelos agentes intermediários (Mapa 25).



Mapa 23 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais do Grupo Weg

Fonte: Weg, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 24 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais da Tenova – Grupo Techint
 Fonte: Tenova, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 25 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais em bens de capital do Grupo Xignux
Fonte: Xignux, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

No Brasil, o Weg detém em torno de 70% do mercado em muitos segmentos da indústria de equipamentos eletroeletrônicos de uso industrial, de modo que a sua expansão está vinculada ao crescimento da economia e à diversificação relacionada ou não relacionada. Além disso, a indústria de equipamentos eletroeletrônicos tem passado por um processo de adequação a uma nova ordem organizacional, caracterizada pela “crescente internacionalização e movimentos associativos intensos, vigente na indústria de equipamentos eletroeletrônicos mundial” (Predebon, 2010, p.65).

Entre os motivos para a expansão rumo a outros espaços, temos a importância de investir nos principais mercados – a fim de se aproximar dos clientes e atender suas exigências específicas –, a capacidade ociosa estrutural existente nos cinco primeiros anos deste século (Silva, 2005), a obtenção de capitais em condições mais vantajosas e a capacidade tecnológica dos produtos desenvolvidos. Somam-se a isso, a diminuição das receitas e das margens de lucro com as sucessivas valorizações do real e os impactos das oscilações nos preços das *commodities* (cobre e aço), que impulsionam a uma estratégia agressiva de procura por mercados e por receitas baseadas em moedas mais “fortes”. Atualmente, as operações internacionais respondem por mais de 1/3 do faturamento do Grupo Weg.

Segundo Predebon (2010, p.68), “na formulação do planejamento estratégico e em suas revisões, um aspecto crucial observado no que tange à expansão internacional foi a existência de barreiras comerciais e tarifárias, bem como regulamentações e supervisões extensivas”. Por isso, o Weg priorizou a “sua inserção dentro da área de abrangência de algum acordo de integração regional, como o Mercosul (Argentina), o Nafta (México) ou a União Europeia (Portugal)” (Predebon, 2010, p.68). Na África do Sul, o grupo atende aos mercados da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC). A partir dessas bases, o grupo atua num mercado mais amplo sem problemas com barreiras tarifárias e não tarifárias.

Com a entrada na China, o Weg visa aproveitar a ascensão econômica desse país, com taxas de crescimento econômico de dois dígitos nos últimos anos, e as perspectivas de aumento dos investimentos estatais nos setores de energia, siderurgia e petróleo, entre outros. Na Índia, os fatores de atração foram a mão de obra especializada, a tecnologia e a infraestrutura existentes, etc., que permitem usar esse país como uma base de exportação para a crescente demanda asiática por bens de capital (Predebon, 2010).

A busca por escala e por mercados também tem motivado os investimentos da Tenova na Ásia, onde estão, atualmente, os principais países produtores de bens siderúrgicos e metalúrgicos, entre eles China, Japão, Índia e Coreia do Sul. Aí estão

as principais companhias siderúrgicas e, portanto, a demanda por projetos de construção, instalação e modernização dos fornos industriais oferecidos pela companhia.¹⁹ Simultaneamente, a Tenova tem uma atuação destacada nos países desenvolvidos (Alemanha, Itália, Estados Unidos), principalmente porque aí absorveu importantes companhias produtoras de máquinas e equipamentos.

O Grupo Xignux expandiu-se no exterior à busca de mercados, principalmente. Após décadas de alianças com companhias locais e multinacionais estrangeiras, tornou-se líder no mercado mexicano em condutores e transformadores elétricos. Por razões semelhantes ao Weg, seu crescimento só podia ocorrer por meio do avanço da economia local, da diversificação setorial ou da internacionalização e multinacionalização. Como mais de 60% da produção é exportada, a produção internacional permitiu adequar os produtos segundo as exigências do cliente, entregar o produto conforme o tempo estipulado, oferecer assistência técnica, etc.

Todos os grupos e empresas, sem exceção, expandiram sua presença no exterior, sobretudo por meio da aquisição de companhias já existentes, por razões como acesso a parcelas de mercado (*market shares*), retorno mais rápido dos capitais investidos e aproveitamento das condições favoráveis de crescimento da demanda, obtenção de tecnologia de produção (principalmente a Tenova, em fornos, tecnologia de redução direta, etc.). Em menor proporção, estão os investimentos em novas plantas produtivas, realizados com (Weg e Tenova) ou sem a parceria de sócios locais (Tenova).

Produtos florestais

A cadeia produtiva do setor de produtos florestais abrange várias atividades industriais (Figura 14). De um lado, temos o uso da madeira como carvão vegetal na produção de aço – siderúrgicas integradas, estabelecimentos de ferro-gusa, produtores de ferro-ligas, na manufatura de cal hidratada (queima do calcário), nas forjarias tradicionais, entre outras. De outro lado, as toras de madeira têm sido usadas na produção de celulose e pastas, papel, madeira sólida (pisos, com-

19. Memoli, Ferri & Freitas (2009) – os dois primeiros são, respectivamente, vice-presidente e gerente de *marketing* e vendas da seção de metais da Tenova – destacam que, em países como Brasil, Japão, Vietnã, África do Sul, a Tenova desenvolve projetos de construção e modernização de fornos elétricos, nos quais têm implantado a tecnologia Consteel®. Essa tecnologia permite a utilização de gusa líquido no carregamento dos fornos, a redução dos custos de energia, etc.

pensados, molduras, etc.) e madeira processada – painéis de madeira, chapas, etc. (Juvenal & Mattos, 2002).

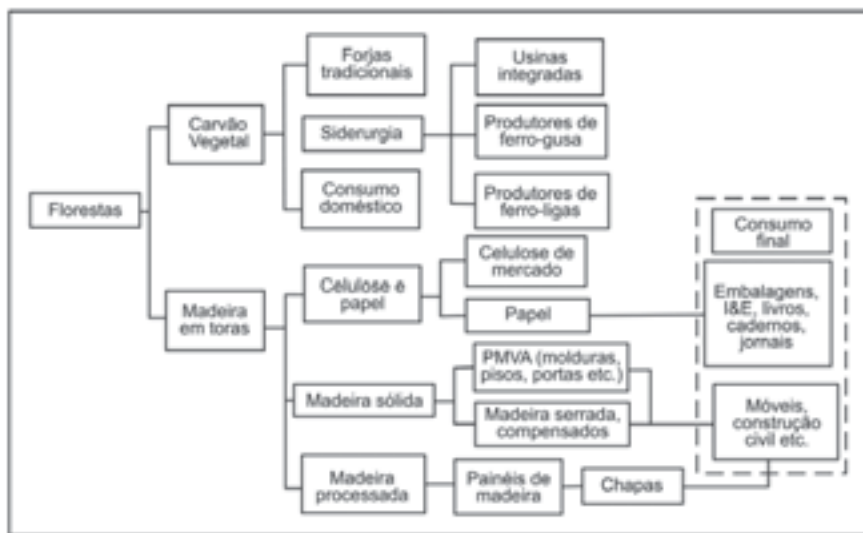


Figura 14 – Cadeia produtiva do setor de produtos florestais

Fonte: Das Dores et al., 2005, p.109. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Para os propósitos deste livro, detalharemos a estrutura, a concorrência, as barreiras à entrada, etc. na produção de papel e celulose e de madeira processada. A indústria de pasta de celulose é intensiva em capital e apresenta a adoção de tecnologia de produção madura, com grandes fornecedores mundiais de máquinas e equipamentos. Atualmente, muitas unidades produtivas têm sido instaladas com capacidade de produção superior a um milhão de toneladas, considerada a escala mínima de eficiência produtiva. Ou seja, não existe uma barreira tecnológica de entrada, mas sim o obstáculo de aportar uma soma expressiva de capitais para pôr em funcionamento uma unidade produtiva.

A indústria de papel, principalmente papel de imprimir e escrever, *kraftliner* e papel ondulado (embalagens), também é considerada intensiva em capital, com barreiras à entrada vinculadas à escala competitiva mínima. Exceção ocorre com papéis especiais e *tissue*, marcados por uma escala de produção menor e pela presença de muitas empresas, de distintos tamanhos (Das Dores et al., 2005). Na produção de *tissue*, especificamente, os produtores são pulverizados, a escala de produção é menor, sendo o principal mercado o interno, premente o investimento na distribuição, na propaganda e na logística, e pequena a integração vertical (poucos possuem florestas próprias), etc. (Mattos & Valença, 1999, p.266).

Quanto à produção de painéis, estruturas fabricadas com madeiras em lâminas²⁰ ou em diferentes estágios de desagregação e aglutinadas pela ação da temperatura, pressão e, em alguns casos, resina,²¹ as barreiras à entrada são relativamente baixas, haja vista que os investimentos na montagem de um estabelecimento industrial não são muito altos e não “existem patentes que limitem a utilização de tecnologia de fabricação por um novo entrante, uma vez que o componente tecnológico encontra-se nas máquinas e equipamentos” (Mattos, Gonçalves & Chagas, 2008, p.137).

O ramo de fibras (celulose e pastas) é o principal fornecedor de matéria-prima para a produção de papéis. As fibras podem ser classificadas de curtas e longas, obtidas, respectivamente, do eucalipto e do pinus. Os papéis de imprimir e escrever, *tissue* e alguns tipos de cartão são produzidos com fibra curta (pela sua opacidade e maciez), enquanto papel ondulado, papéis para embalagens²² (sacos de papel), etc. são manufaturados com fibra longa – por sua resistência mecânica (Das Dores et al., 2005, p.119). Na produção de painéis de madeira reconstituída, a principal matéria-prima é o cavaco de madeira.

Existem diferenças quanto ao mercado mais importante que não podem ser negligenciados. Os produtores de celulose e pastas não atuam diretamente no mercado consumidor final, com exceção das empresas integradas verticalmente (a Suzano, por exemplo, produz celulose e papel de imprimir). Os sacos de papel e o papel cartão são usados como insumos por outras indústrias. A indústria moveleira e a atividade da construção civil são as principais consumidoras de painéis de madeira. Os produtos de higiene (*tissue*) estão ligados ao mercado consumidor final (*at home*) e ao consumo institucional (*away from home*) de empresas, bares, restaurantes, hospitais, etc.²³

Quer na produção de celulose e pastas, quer na de painéis de madeira, os custos e a disponibilidade das matérias-primas – sobretudo madeira – são fatores fundamentais de competitividade (Mattos, Gonçalves & Chagas, 2008). Por isso, as empresas possuem suas próprias bases florestais, que são incrementadas com contratos de compra de madeira de terceiros. Exceção ocorre com os produ-

20. É o caso dos compensados e do *Edge Glued Panel* (EGP).

21. Podemos destacar os aglomerados, as chapas de fibra, o *Medium Density Fiberboard* (MDF) e o painel de tiras orientadas – *Oriented Strand Board* (OSB).

22. “Por motivo de custo, na fabricação de papéis sanitários, cartões e papéis de embalagem existe, também, a larga utilização de fibras recicladas, em quantidade que corresponde a 54% do volume produzido” (Mattos & Valença, 1999, p.257).

23. Nos produtos ofertados ao consumidor final, a concorrência está baseada nas marcas, na qualidade dos produtos (e diferenciações) e na inovação, ao passo que, no mercado institucional, a competição ocorre sobre a base de preços e de relações de longo prazo (Vital, 2008, p.236).

tores de *tissue* e de madeira sólida (serrarias), cuja integração com uma base florestal é mínima ou inexistente.

Das Dores et al. (2005) destaca que está ocorrendo uma reorientação dos investimentos na produção de celulose e pasta em escala mundial, com o deslocamento dos investimentos de países outrora marcados pela produção significativa – sobretudo os europeus (Suécia, Finlândia), os Estados Unidos e o Canadá, que apresentam maiores custos, legislação ambiental mais rígida e instalações industriais obsoletas e com escalas competitivas inferiores ao nível mínimo de competitividade – a países que apresentam custos de produção mais baixos. Soma-se a isso a instalação de um importante parque de produção de papel na China, que tem apresentado uma demanda crescente por celulose.

Os investimentos externos em *tissue* estão ligados, basicamente, às perspectivas de crescimento do mercado selecionado. Incrementos populacionais e na renda *per capita* impactam diretamente no consumo de produtos de higiene. Outro fator que impele ao comprometimento produtivo é o estabelecimento de uma rede de distribuição que atenda aos diferentes consumidores (familiares e institucionais). Na produção de painéis, os fatores de atração envolvem a dinâmica econômica do mercado local (construção civil e indústria moveleira), mas também o acesso a insumos (rejeitos de serrarias e florestas).

Alguns países com vantagens naturais e políticas setoriais favoráveis têm avançado na produção e no comércio mundial de produtos derivados da madeira (Cepal, 2005, p.120). Países como Brasil, Chile, Argentina e Uruguai apresentam condições naturais favoráveis à atividade florestal e/ou vantagens comparativas estáticas (clima, solo, insolação), mas foram os dois primeiros que lograram a consolidação de grandes empresas, com a diferença de que as brasileiras são internacionais e as chilenas, multinacionais (Tabela 54).

Com as estratégias de multinacionalização, Arauco (Grupo Angelini) e CMPC complementaram seu crescimento dependente do pequeno mercado local e das exportações, ampliaram e diversificaram a oferta produtiva para não dependerem da vulnerabilidade dos ciclos econômicos que atingem os produtos básicos e contornaram a crescente escassez de terras para a expansão da base florestal e as maiores exigências ambientais e de comunidades indígenas no Chile. As empresas restringiram sua expansão ao continente americano.

Tabela 54 – Investimentos diretos no exterior em produtos florestais, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
CMPC	Química Estrella San Luis ^(A)	Papel <i>tissue</i> (fraldas)	Argentina	N. D.	1991
CMPC	Prosan-Proctor Gamble ^(JV)	Papel <i>tissue</i> (fraldas)	Chile, Argentina, Uruguai, Bolívia e Paraguai	N. D.	1993
CMPC	Ípusa ^(A)	Papel <i>tissue</i>	Uruguai	N. D.	1994
CMPC	Fabi ^(A)	Sacos industriais	Argentina	N. D.	1994
CMPC	Planta industrial ^(IN)	Papel <i>tissue</i>	Argentina	N. D.	1995
CMPC	La Papelera del Plata ^(A)	Papel <i>tissue</i>	Argentina	N. D.	1996
CMPC	Protisa ^(IN)	Papel <i>tissue</i>	Peru	N. D.	1996
Arauco	Alto Paraná ^(A)	Celulose	Argentina	N. D.	1996
CMPC	Prosan-Proctor Gamble ^(D)	Papel <i>tissue</i> (fraldas)	–	N. D.	1998
Arauco	Peréz Companc ^(A)	Floresta e serraria	Argentina	40	2004
Arauco	Louis Dreyfus ^(A)	Floresta e painéis	Brasil	300	2005
CMPC	Absormex ^(A)	Papel <i>tissue</i>	México	15	2006
Arauco	Ativos Stora Enso ^(A)	Florestas e serrarias	Brasil	208	2007
CMPC	Drypers Andina S. A. ^(A)	Papel <i>tissue</i>	Colômbia	5,6	2008
Arauco/ Stora Enso	Ativos da Ence ^(A)	Florestas e celulose	Uruguai	340	2009
Arauco	Tafisa Brasil ^(A)	Painéis	Brasil	227	2009
CMPC	Melhoramentos Papéis ^(A)	Papel <i>tissue</i>	Brasil	61	2009
CMPC	Ativos da Fibria ^(A)	Floresta e celulose	Brasil	1.430	2009
Arauco	Moncure ^(A)	Painéis	Estados Unidos	62	2011
Arauco	Flakeboard ^(A)	Painéis	Estados Unidos e Canadá	242,5	2012
CMPC	Forsac ^(IN)	Sacos industriais	México	20,4	2012

(A) Aquisição; (D) Desinvestimento; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível.

Fonte: Cepal, 2005; *home pages* dos grupos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

O CMPC voltou-se à produção de papel *tissue* (papel higiênico, guardanapos, papel toalha, etc.), de sacos industriais e de celulose. Nos mercados externos, somente no Brasil o grupo atua verticalmente, desde o reflorestamento até a produção de celulose e de papel *tissue*. Em outros países, as unidades produtoras de papel para higiene são atendidas pela produção local de celulose e por meio das exportações provenientes das instalações existentes no Chile. A produção de *tissue* e de sacos industriais visa atender os mercados locais, enquanto a celulose produzida no Brasil atende a demanda local e, sobretudo, o mercado internacional (Mapas 26 e 27).



Mapa 26 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais de papel *tissue* e embalagens do Grupo CMPC

Fonte: CMPC, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.



Mapa 27 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais de celulose, papel, madeira e subprodutos – Grupo CMPC

Fonte: CMPC, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.

A empresa Arauco focalizou sua atuação externa na elaboração de celulose e pasta e na produção de madeiras sólida (tábuas) e processada (aglomerados). Na Argentina, atua verticalmente, com o controle de florestas, serrarias e produção de celulose. Em parceria com a sueco-finlandesa Stora Enso, entrou no Uruguai, onde adquiriu florestas e planta industrial de celulose em construção. Em outros países, como Brasil, Estados Unidos e Canadá, possui unidades de madeira processada. Os investimentos em painéis estão vinculados à demanda local, ao passo que as aplicações de capitais em celulose visam, sobretudo no caso uruguaio, à exportação (Mapa 28).

Por fim, a maior parte dos investimentos diretos realizados pelos grupos chilenos tem sido sob a forma de aquisição de outras companhias. Em menor importância, aparecem os investimentos novos, geralmente na instalação de unidades industriais (sacos de papel, *tissue*) que demandam capitais pouco expressivos. Há, ainda, inter-relações entre os principais grupos produtores de celulose – *joint venture* entre Stora Enso e Arauco no Uruguai e venda de planta industrial de celulose e reflorestamento da Fibria (sob controle do Grupo Votorantim e BNDES) ao CMPC.²⁴

Alimentos e bebidas

Desde os anos 1990, ganhou maior impulso a tendência de declínio do sistema agroalimentar baseado na agricultura como atividade específica e do velho papel de produção independente, por causa da conformação de complexos agroindustriais, que integram inúmeras firmas – sementes, agrobiotecnologia, agroquímicas, agroalimentares, etc. – capazes de colocar seus produtos em diferentes partes do planeta (Chauvet & González, 2001). Para Flexor (2006), a liberalização comercial e as firmas transnacionais representam duas das principais facetas do processo de globalização do sistema agroalimentar.

24. No memorando de venda, o CMPC concordou em comprar os ativos e não investir, em seguida, na expansão da unidade industrial. Num cenário de diminuição dos preços da tonelada de celulose, por conta da crise econômica, qualquer incremento da produção não seria benéfico aos dois grupos.



Mapa 28 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais (por atividades) e comerciais da Arauco – Grupo Angelini

Fonte: Arauco, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Com a maior abertura econômica dos países e o desenvolvimento do meio técnico-científico-informacional, a competição entre as empresas agroindustriais deixou de basear-se exclusivamente no domínio oligopólico em escala nacional e passou a fundamentar-se, também, em outros processos, tais “como redução de custos e aumento do controle corporativo sobre as fontes de matérias-primas e dos componentes por meio do abastecimento global” (Chauvet & González, 2001, p.1.080). Esse processo de consolidação nas indústrias agroalimentares tem atingido as indústrias de alimentos e distribuição, antes imunes ao processo de internacionalização por causa das particularidades culturais, institucionais e organizacionais de cada país (Flexor, 2006, p.68).

A integração vertical, quer para trás quer para a frente, é o resultado do aumento da competição, que foi impulsionada pelas políticas de maior abertura econômica e pelas estratégias de acumulação das grandes empresas nas distintas escalas espaciais. Assim, “não é apenas o aumento dos lucros o que orienta a integração vertical no âmbito da cadeia produtiva, sendo também o ganho da permanência e o crescimento em um entorno onde a concorrência se intensificou” (Rendón & Morales, 2008, p.93). Apesar da feroz competição, muitas empresas formam parte ou estão integradas em redes e mantêm estreitas vinculações patrimoniais (participações acionárias).

Bomtempo (2011, p.147) observa que, num mercado cuja concorrência é globalizada, as grandes empresas do ramo de alimentos de consumo final não ficaram à margem do processo de reestruturação produtiva e promoveram, de um lado, mudanças na organização interna – gestão, criação, inovações tecnológicas e novas relações contratuais de trabalho – e, de outro lado, por conta do desenvolvimento do meio técnico-científico-informacional, estruturaram-se em rede e não mais de forma verticalizada espacialmente.

As grandes empresas produtoras de bens de consumo final têm adotado diversas estratégias corporativas, entre as quais podemos salientar a diversificação e o aperfeiçoamento de suas linhas de produtos, e a diversificação geográfica dos mercados (aquisição completa ou parcial de companhias nos mercados selecionados, investimentos novos, etc.). Essas grandes corporações apresentam, como vantagens competitivas, a comercialização de marcas conhecidas mundialmente, a significativa economia de escala e de escopo (produção, comercialização, gestão, distribuição, *marketing*), o uso de sistemas sofisticados de distribuição nas várias escalas, o investimento em P&D, etc. (Cepal, 2006).

Nos últimos anos, alguns grupos e empresas latino-americanos têm realizado IED em bens de consumo final – alimentos e bebidas (Tabela 55). A maior parte dos investimentos está concentrada na própria região e as vantagens envolvem desde a escala e a capacidade financeira superiores aos concorrentes nos mer-

cados receptores até o *know-how* para operar em mercados com grandes disparidades de renda com maior facilidade que as empresas multinacionais de países desenvolvidos (Tavares & Ferraz, 2007).

Tabela 55 – Investimentos diretos no exterior em alimentos e bebidas, US\$ milhões

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Gruma	Demasa ^(IN)	Alimentos em conserva	Costa Rica	N. D.	1973
Arcor	Arcorpar ^(JV)	Guloseimas	Paraguai	0,3	1976
Gruma	Missión Foods ^(A)	<i>Tortillas</i> empacotadas	Estados Unidos	N. D.	1977
Arcor	Van Dam ^(JV)	Guloseimas	Uruguai	0,8	1979
Arcor	Nechar Alimentos ^(A)	Guloseimas	Brasil	0,8	1981
Gruma	Missión Foods ^(IN)	Moinho de farinha	Estados Unidos	N. D.	1982
Gruma	Planta industrial ^(IN)	Moinho (farinha de milho)	Honduras	N. D.	1987
Bimbo	Bimbo Centroamérica ^(IN)	Panificação	Guatemala	N. D.	1989
Bimbo	Sara Lee ^(AL)	Distribuição	Estados Unidos e México	N. D.	1992
Bimbo	Ideal Chile ^(A)	Panificação	Chile	N. D.	1992
Bimbo	Barcel Chile ^(IN)	Panificação	Chile	N. D.	1992
Bimbo	Holsun ^(A)	Panificação	Venezuela	N. D.	–
Bimbo	Cinta Azul ^(A)	Panificação	Costa Rica	N. D.	–
Bimbo	Empresa local líder ^(A)	Panificação	El Salvador	N. D.	–
Bimbo	La Fronteriza ^{(A)*}	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1993
Gruma	Derivados de Maíz Seleccionado ^(A)	Moinho (farinha de milho)	Venezuela	N. D.	1993
Bimbo	Falabilia ^{(A)*}	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1994
KOF	Coca-Cola ^(A)	Refrigerantes	Argentina	51%	1994
Bimbo	P&P ^{(A)*}	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1995
Bimbo	La Tapatia ^{(A)*}	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1995
Bimbo	Ideal ^(A)	Panificação	Chile	N. D.	1995
Bimbo	Mrs. Baird's ^(AL)	Distribuição	México	N. D.	1995
Bimbo	Bimbo Argentina ^(IN)	Panificação	Argentina	N. D.	1995
Bimbo	Bimbo Honduras ^(IN)	Panificação	Honduras	N. D.	1995
Bimbo	SP Virmaní ^(AL)	Distribuição	Índia	N. D.	1996
KOF	Coca-Cola ^(A)	Refrigerantes	Argentina	24%	1996
Bimbo	United States Bakery ^(AL)	Distribuição	Estados Unidos	N. D.	1996
Bimbo	Pacific Bakeries ^{(A)*}	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1996

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Arcor	Planta industrial ^(IN)	Guloseimas	Peru	N. D.	1996
Gruma	Archer Daniels ^(AL)	Moinhos (farinha de trigo e milho)	Estados Unidos	–	1996
Gruma	Planta industrial ^(IN)	Palmito em conserva	Costa Rica	N. D.	1996
Arcor	Koppol ^(A)	Embalagens	Brasil	N. D.	1997
Bimbo	Industrias Noel ^(IV)	Distribuição	Colômbia	N. D.	1997
Bimbo	Alicorp ^(IV)	Panificação	Peru	N. D.	1997
Bimbo	Mrs. Baird's ^(A)	Panificação	Estados Unidos	N. D.	1998
Bimbo	Park Lane ^(A)	Panificação	República Tcheca	N. D.	1998
Bimbo	Bimbo Peru ^(IN)	Panificação	Peru	N. D.	1998
Arcor	Koppol ^(V)	Embalagens	Brasil	N. D.	1998
Arcor	Dos en Uno ^(A)	Guloseimas e chocolate	Chile	N. D.	1998
Gruma	Molinos Nacionales ^(A)	Moinhos (farinha de milho e trigo)	Venezuela	N. D.	1999
Gruma	Fiesta Food ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	–
Gruma	Candy's Tortilla Factory ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	–
Arcor	Planta industrial ^(IN)	Chocolate	Brasil	N. D.	1999
Gruma	Planta industrial ^(IN)	Moinho (farinha de milho)	El Salvador	N. D.	1999
Gruma	Planta industrial ^(IN)	Pão congelado	Costa Rica	N. D.	1999
Bimbo	Pullman e Plus Vita ^(A)	Panificação	Brasil	63,5	2001
Bimbo	George Weston ^(A)	Panificação	Estados Unidos	610	2002
KOF	Panamco ^(A)	Refrigerantes	México, Guatemala, Nicarágua, Panamá, Brasil, Venezuela, Costa Rica e Colômbia	2.700	2003
Gruma	Ovis Boske ^(A)	<i>Tortilla</i>	Holanda	N. D.	2004
Gruma	Nuova de Franceschi & Figli ^(A)	Moinho (farinha de milho)	Itália	51%	2004
Gruma	Planta de <i>tortilla</i> ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	2004
KOF	Mais Indústrias de Alimentos ^(A)	Sucos	Brasil	110**	2005
JBS	Swift Armour S. A. ^(A)	Abate e processados de carne	Argentina	200	2005
Arcor	Bagley ^(FA)	Biscoitos	Argentina, Brasil e Chile	N. D.	2005
Gruma	Genex Harvest States ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	2005

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Gruma	Planta de <i>tortilla</i> ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	2005
Bimbo	Los Sorchantes ^(A)	Panificação	Uruguai	7	2006
Bimbo	Beijing Panrico Food ^(A)	Panificação	China	12,5	2006
Gruma	Rositas Investments PTY ^(A)	<i>Tortilla</i>	Austrália	13,3	2006
Gruma	Pride Valley Foods ^(A)	Distribuição de <i>tortilla</i> e pão	Inglaterra	38	2006
Gruma	Planta industrial ^(IN)	<i>Tortilla e snacks</i>	China	100	2006
KOF	Del Valle ^(A)	Sucos	México e Brasil	470	2006
JBS	Cepa ^(A)	Abate	Argentina	27	2006
Bertin (JBS)	Canelones ^(A)	Abate e processados	Uruguai	35	2006
Marfrig	La Caballada ^(A)	Abate	Uruguai	26	2006
Marfrig	ABP ^(A)	Abate	Argentina	20	2006
Marfrig	Tacuarembó ^(A)	Abate	Uruguai	35	2006
Marfrig	Elbio Perez Rodriguez ^(A)	Abate	Uruguai	N. D.	2006
Bimbo	Pan Catalán ^(A)	Panificação	Uruguai	N. D.	2007
Bimbo	El Maestro Cubano ^(A)	Panificação	Uruguai	N. D.	2007
JBS	Col Car S. A. ^(A)	Abate	Argentina	20	2007
JBS	Inalca ^(A)	Abate e processados	Itália	327,5 (50%)	2007
JBS	Swift Co. ^(A)	Abate e processados de carne	Estados Unidos e Austrália	1.400	2007
JBS	Berazategui ^(A)	Abate	Argentina	N. D.	2007
JBS	Col Car S. A. ^(A)	Abate	Argentina	20,2	2007
JBS	SB Holdings ^(A)	Distribuição de carne	Estados Unidos	11,9	2007
Marfrig	Quickfood ^(A)	Abate e processados	Argentina	70,5%	2007
Marfrig	Quinto Cuarto S. A. ^(A)	Abate	Chile	1,7	2007
Brasil Foods	Plusfood ^(A)	Processados	Holanda	40	2007
Marfrig	Establecimientos Colonia ^(A)	Abate e processados	Uruguai	85,5	2007
Bertin (JBS)	Planta industrial ^(IV)	Couro	China	N. D.	2007
Marfrig	Best Beef e Estancias del Sur ^(A)	Abate e processados	Argentina	39,3	2007
Gruma	Nuova de Franceschi & Figli ^(A)	Moinho (farinha de milho)	Itália	49%	2007
Marfrig	Frigorífico Patagonia ^(A)	Abate	Chile	8,5	2007
Gruma	Monaca ^(D)	Moinhos (farinha de milho e trigo)	Venezuela	40%	2007
Arcor	Planta industrial ^(IN)	Papel ondulado	Chile	30	2007

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Arcor	Planta industrial ^(IN)	Guloseimas	Brasil	40	2007
Arcor	Planta industrial ^(IV)	Guloseimas	México	60	2007
KOF	Leão Junior ^(A)	Chá	Brasil	N. D.	2007
Bimbo	Nutrella ^(A)	Panificação	Brasil	70%	2008
Bimbo	Pluck ^(A)	Chocolate	Uruguai	N. D.	2008
Gruma	La Tapatia ^(A)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	N. D.	2008
Gruma	Oz-MexFoods ^(A)	<i>Tortilla</i>	Austrália	N. D.	2008
Sigma	Braedt ^(A)	Carnes resfriadas	Peru	N. D.	2008
KOF	Refrigerantes Minas Gerais ^(A)	Refrigerantes	Brasil	364,1	2008
JBS	Tasman Group ^(A)	Abate e confinamento	Austrália	150	2008
JBS	National Beef ^(A)	Abate, processados e distribuição	Estados Unidos	560	2008
JBS	Smithfield Beef ^(A)	Abate e distribuição	Estados Unidos	565	2008
JBS	Five Rivers Ranch Cattle ^(A)	Confinamento	Estados Unidos	N. D.	2008
Bertin (JBS)	Riggamonti ^(A)	Abate e processados	Itália	20 (50%)	2008
Marfrig	Moy Park ^(A)	Processados	Inglaterra e Brasil	680	2008
Bimbo	Panificio Laura ^(A)	Panetone	Brasil	30	2008
Marfrig	Mirabe ^(A)	Abate e processados	Argentina	36	2008
Bimbo	Weston Foods ^(A)	Panificação	Estados Unidos	2.380	2009
JBS	Pilgrim's Pride ^(A)	Processados de carne	Estados Unidos, México e Porto Rico	2.800	2009
JBS	Tatiara Meat Company ^(A)	Processados de carne	Austrália	27,5	2009
KOF	Brisa ^(A)	Água engarrafada	Colômbia	92	2009
JBS	Escritório comercial ^(IN)	Distribuição	Rússia	119	2009
Gruma	Planta industrial ^(IN)	<i>Tortilla</i>	Estados Unidos	50	2010
Gruma	Alterra ^(A)	Milho	Ucrânia	9	2010
Gruma	Planta industrial ^(IN)	<i>Tortilla</i>	Austrália	N. D.	2010
Sigma	Bar-S Foods Co ^(A)	Carnes resfriadas	Estados Unidos	575	2010
Megamex	Don Miguel Foods Corp ^(A)	Alimentos congelados	Estados Unidos	N. D.	2010
JBS	Rockdale Beef ^(A)	Abate, confinamento e ração	Austrália	37,3	2010
Marfrig	Keystone Foods LLC ^(A)	Processados e distribuição	Estados Unidos	1.260	2010
Marfrig	O'Kane Poultry ^(A)	Abate, processados e ração	Irlanda do Norte	37	2010

(continua)

(continuação)

<i>Empresa ou grupo</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
JBS	Inalca ^(D)	Abate e processados	Itália	304	2011
Bimbo	Planta industrial ^(IN)	Panificação	Brasil	29	2011
Bimbo	Sara Lee ^(A)	Panificação	Portugal Espanha	154	2011
Bimbo	Sara Lee ^(A)	Panificação	Estados Unidos	709	2011
Bimbo	Fargo ^(A)	Panificação	Argentina	75%	2011
Gruma	Solnste ^(A)	<i>Tortilla</i> (trigo e milho)	Rússia	7	2011
Gruma	Casa de Oro ^(A)	<i>Tortilla</i> (trigo)	Estados Unidos	20	2011
Gruma	Albuquerque Tortilla Co. ^(A)	<i>Tortilla</i> (trigo e milho)	Estados Unidos	8,8	2011
KOF	Grupo Industrias Lácteas ^(A)	Lácteos, refrigerantes e sucos	Panamá	N. D.	2011
Megamex	Fresherized Foods, Inc ^(A)	Processados de abacate e guacamole	Estados Unidos	N. D.	2011
Marfrig	Quickfood ^(PA)	Abate e processados	Argentina	N. D.	2012
Marfrig	Keystone ^(V)	Distribuição	Estados Unidos	390	2012
Brasil Foods	Quickfood ^(PA)	Abate e processados	Argentina	N. D.	2012
Gruma	Semolina ^(A)	Moinho de farinha e <i>snacks</i>	Turquia	17,5	2012

(*) Compra de pequenas plantas industriais instaladas por imigrantes mexicanos.

(**) Em reais.

(A) Aquisição; (AL) Aliança; (D) Desinvestimento; (F) Fusão de ativos; (IN) Investimento novo; (JV) *Joint venture*; (N. D.) Não disponível; (PA) Permuta de ativos; (V) Venda.

Fonte: Chauvet & González, 2001; Gortari, 2005; Barbero & Marin, 2006; Kosacoff, Porta & Stengel, 2006; Rendón & Morales, 2008; Moreno-Lázaro, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Muitas das multilatinas de atuação no segmento de bebidas se desenvolveram, inicialmente, por meio de parcerias estabelecidas com as grandes empresas multinacionais, tais como Pepsi Co., Heineken e Coca-Cola Co., etc. Historicamente, as empresas “transnacionais” de bebidas têm operado na América Latina por meio da associação com companhias locais, haja vista que é possível aproveitar as “complementaridades entre as vantagens das primeiras – marca e conhecimentos do mercado, capacidade financeira, variedade de produtos – com as das segundas – conhecimento do mercado local, capacidade de produção, infraestrutura de distribuição” (Cepal, 2007, p.43).

Com o tempo, a parceria e participação acionária abriram o precedente para a incorporação das companhias latino-americanas. A empresa Del Valle, até então uma importante multilatina produtora de sucos, foi adquirida pela Coca-Cola

Femsa. Em 2010, a alemã Heineken entrou num acordo com os acionistas controladores da mexicana Femsa, incorporando-a por valores próximos a US\$ 7,6 bilhões. Com a transação, os proprietários da Femsa assumiram 20% da Heineken, enquanto esta passou a contar com uma forte rede de produção e distribuição em toda a América Latina – mercado mais lucrativo e com maior crescimento no mundo para cervejas –, onde fará frente à Interbrew, que, recentemente, assumiu o controle da americana Budweiser e dos 40% que essa empresa possui na mexicana Modelo.

Apesar da incorporação da divisão de cervejas, a Femsa ainda atua com participação majoritária no ramo de bebidas não alcoólicas, por meio da Coca-Cola Femsa, em vários países da América Latina: Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Nicarágua, Panamá e Venezuela. Com as aquisições, tanto no México quanto nos demais países latino-americanos, a Coca-Cola Femsa tornou-se a maior engarrafadora dos produtos da Coca-Cola Co. na América Latina. Porém, assim como a parceria com a Heineken, existe a possibilidade de a Coca-Cola Co., que já detém 39,6% da Coca-Cola Femsa, aumentar sua participação acionária. Se, por um lado, a parceria permite ingressar em novos mercados, a melhoria no sistema de distribuição, a comercialização de marcas mais conhecidas, etc., por outro lado, a participação acionária é um precedente que possibilita que, com o tempo, as multinacionais de países desenvolvidos possam tornar-se acionistas majoritárias.

A Coca-Cola Femsa apresenta uma integração vertical, com a oferta de insumos estratégicos necessários à produção e comercialização de bebidas. Brasil, Colômbia e México possuem unidades industriais produtoras de refrigeradores. No México, a empresa conta com unidades industriais produtoras de produtos de plástico e embalagens flexíveis que, além de atender a demanda do mercado local, exportam a países da América Central, onde há estabelecimentos industriais de engarrafamento de bebidas (Mapa 29).

O Grupo Bimbo é um dos maiores produtores mundiais de produtos derivados da farinha de trigo, principalmente de pão empacotado. Mas atua também na oferta de biscoitos, *tortillas* de trigo e milho, doces, alimentos processados e chocolates. Como o produto principal da companhia é perecível, a estratégia de exportação a outros mercados se tornou inviável e o investimento direto foi uma forma encontrada para ocupar mercados com a finalidade de ampliar o seu tamanho diante do aumento da competência internacional e uma forma de aprender a competir nos mercados selecionados (Garrido, 1999, p.233).

Entre as vantagens do Bimbo, podemos destacar a internalização (integração vertical da produção, administração e distribuição), a eficiente logística de distribuição a milhares de pontos (permite abastecer e manter os produtos frescos) articulados em rede e a capacidade de operar um sistema multinacional e de mul-

tiplantas com pequena equipe gestora.²⁵ O baixo desenvolvimento industrial das padarias nas Américas do Sul e Central, com exceção da Argentina, constituiu-se, também, num fator importante que impulsionou a extensão do circuito produtivo do grupo (*idem*, p.233-4).

Além disso, o grupo, nos mercados onde ingressou, absorveu ou se associou às empresas líderes, “que, entre outras coisas, ofereciam vantagens em termos tecnológicos ou de capacidade de distribuição” (Gortari, 2005, p.29). Chauvet & Gonzáles (2001, p.1.082-3) salientam que “[...] a lógica desse processo de integração econômica mundial tem sido a produção em massa, que se integra verticalmente por país. Na sua maior parte, com as alianças na qual participa, o grupo tem buscado alcançar e manter posições oligopólicas”. A propósito da multinacionalização do grupo, o diretor executivo, Daniel Servitje, afirmou: “Como havia empresas maiores no mundo, tínhamos três opções: *vender, diversificar ou internacionalizar*” (grifo nosso).²⁶

Outro grupo mexicano importante é o Gruma, um dos maiores produtores mundiais de farinha de milho e de *tortillas*. O Gruma expandiu-se no exterior no começo dos anos 1970, ao iniciar suas operações na Costa Rica, por meio da empresa Demasa (Garrido, 2000, p.32-4). A partir dos anos 1980, diante da abertura econômica e da maior competição, o Gruma estabeleceu uma aliança com a Archer-Daniels-Midland, a partir da qual assumiu dois moinhos de trigo e outros dois de milho.

Segundo Garrido (1999), o Gruma expandiu-se para outros espaços graças ao desenvolvimento tecnológico – desencadeado pelo grupo –, que revolucionou as técnicas e procedimentos para processar o milho e produzir *tortillas*. Além disso, a proximidade com os Estados Unidos e a enorme presença de mexicanos e hispanos catalisou as atenções do grupo para atender a crescente demanda nesse mercado. “Tanto nos Estados Unidos como no México, o mercado da *tortilla* se encontra fortemente fragmentado e é essencialmente regional e muito competitivo, de modo que o Gruma tem buscado aumentar suas vendas mediante o enfoque em diferentes segmentos de mercado” (Rendon & Morales, 2008, p.95).

25. No México, o grupo distribui seus produtos não só apenas ao circuito superior da economia (redes varejistas e atacadistas), senão também nas *tiendas* informais e nos rincões pouco habitados do país. Por meio de entrevista com o prof. dr. Celso Garrido, da Universidad Autónoma de México (UAM), foi possível descobrir que o grupo, na China, tem usado as bicicletas como meio de transporte. A elas são acoplados palmtops, que permitem fazer a entrega e a coleta dos produtos *just in time*.

26. Disponível em <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/78339_O+MAIOR+PADEIRO+DO+MUNDO>. Acesso em 20/2/2012.



Mapa 29 – Territórios de atuação da Coca-Cola Femsa na América Latina

Fonte: Femsa, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

No exterior, o Gruma tem seguido duas direções distintas, porém inter-relacionadas nas várias escalas. Em primeiro lugar, a aquisição de pequenas companhias produtoras de *tortillas*. Segundo o diretor executivo do grupo, “o plano do Gruma é buscar pequenas empresas com um valor de mercado abaixo dos 25 milhões de dólares para impulsionar seu crescimento”.²⁷ Em segundo lugar, a compra de ativos que garantam a oferta de insumos essenciais (moinhos, grãos de milho), para que possa ocorrer a integração vertical de suas atividades.

De modo geral, os IED tanto do Bimbo quanto do Gruma podem ser considerados “como de integração horizontal, pois reproduzem em cada país a mesma estrutura básica de produção e comercialização” (Garrido, 1999, p.233). Além do controle significativo do mercado local,²⁸ que impossibilita qualquer expansão via aquisição de concorrentes, outra motivação para os investimentos dos dois grupos têm sido o aumento de sua musculatura financeira e o conhecimento dos diferentes mercados (cultura, distribuição, estrutura, etc.), para fazer frente ao acirramento da competição nas várias escalas, inclusive dentro do México.

A Megamex (Desc) e a Sigma (Grupo Alfa) se multinacionalizaram em alimentos, mas não têm a dimensão econômica e espacial do Bimbo e do Gruma. Os grupos controladores entraram no negócio de alimentos para contrabalançar as flutuações cíclicas de suas atividades *core* de autopeças, petroquímica, química e atividade imobiliária (Cepal, 2005). A Megamex oferece uma gama de produtos mais ampla (café em pó, vegetais e óleos vegetais, pimenta, pratos picantes, massa de tomate, abacate processado e guacamole), enquanto a Sigma atua somente em embutidos e lácteos. Por produzirem bens variados e diferentes, a Megamex e a Sigma não competem diretamente. O mesmo não tem ocorrido com o Bimbo e o Gruma, já que, à medida que se expandiram, ingressaram no negócio *core* (derivados de farinha de milho e de trigo) um do outro.

O Grupo Arcor é um dos principais grupos da Argentina e o 13º maior do mundo na produção de doces, balas, chocolates, biscoitos e sorvete. Simultaneamente, atua em negócios complementares, tais como papel e cartão, embalagens flexíveis e agroindústria, por meio dos quais fornece insumos estratégicos ao seu negócio principal. Essa integração vertical, aliada à competência adquirida atuando num entorno macroeconômico instável, à ampla participação no mercado doméstico, às experiências com as exportações a mercados altamente exi-

27. Disponível em <<http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9068097>>. Acesso em 1º/11/2012.

28. O Bimbo, por exemplo, detém cerca de 90% do mercado de pão empacotado no país. Além disso, já é líder em 13 países da América Latina e o principal produtor de pão *premium* nos Estados Unidos.

gentes, às alianças estratégicas com outras multinacionais, etc., foram fatores importantes que apoiaram a sua atuação bem-sucedida em outros mercados.

Segundo Barbero & Marin (2006, p.129-31), a valorização do peso e entrada de produtos brasileiros no Paraguai levou ao investimento nesse país, que antes era atendido pela exportação. A planta foi entregue com a chave na mão pela Arcor. Posteriormente, o grupo usou essa base para importar insumos da Argentina e para exportar aos demais países, inclusive ao Brasil. No Uruguai, a associação com a líder local deu-se pelo aumento das importações uruguaias e pelas perspectivas de integração regional. Ou seja, as principais razões para o investimento externo foram: 1) saturação do mercado local; 2) fortalecimento da posição exportadora, pois as unidades combinavam a produção *in situ* com a importação da Argentina; 3) produção para mercados internos e também para exportação.

Durante os anos 1990, com a abertura de novos mercados, a Arcor pôde aumentar os seus ganhos de competitividade – aproveitamento das economias de escala – e superar as limitações de tamanho e dinamismo do mercado doméstico. Ao mesmo tempo, a arrancada internacional de capacidade produtiva facilitou “o acesso e a penetração em certos mercados de alta prioridade estratégica que, de outra forma, não poderiam ser atendidos” (Kosacoff, Porta & Stengel, 2006, p.214). Entre os anos de 1994 a 1999: “as exportações realizadas para o interior da própria empresa – operações dentro da empresa – representaram quase dois terços das vendas externas totais, alcançando 72% das exportações em 2000” (idem, p.214).

Em 1991, as vendas no exterior (produção e exportação) representavam 13% do total e, em 2000, tal cifra atingiu 36%. Além das trocas intragrupo, em alguns mercados, o Grupo Arcor adota a mesma estratégia de integração vertical praticada na Argentina. No Chile, produz guloseimas, biscoitos e papel ondulado, enquanto no Brasil produz guloseimas e biscoitos. Com atuação produtiva em cinco países da região e exportação para mais de 120 países, o grupo tornou-se um importante *player* regional (Mapa 30).

O Grupo Arcor possui 40 plantas industriais, sendo 29 na Argentina, 5 no Brasil, 4 no Chile, 1 no México e 1 no Peru. Na América do Sul, associou-se à francesa Danone e criou a Bagley, maior empresa da região em biscoitos, alfajores e barras de cereais. Na América do Norte, estabeleceu acordo com o Bimbo para produzir e comercializar doces e chocolates para o mercado daquela região.



Mapa 30 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais, por atividades, do Grupo Arcor

Fonte: Arcor, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2011.

Apesar da prevalência dos investimentos na região no segmento alimentos e bebidas, não é demais salientar a atuação mais ampla do Grupo JBS, que, em pouco tempo, tornou-se o maior abatedor e produtor de derivados de carne bovina no mundo. Os IED de empresas processadoras de carne, como o JBS e o Marfrig, visam driblar as barreiras comerciais, diversificar os riscos das barreiras fitossanitárias, acessar mercados estrangeiros significativos e obter capitais a custos menores (Cepal, 2007). Tanto o JBS quanto o Marfrig lançaram bônus no mercado financeiro internacional e, com a injeção de capitais do BNDES – via participação acionária –, capitalizaram-se para fazer aquisições expressivas nos Estados Unidos, Europa, Austrália, etc.

Verdi & Aoun (2009), em trabalho sobre os principais grupos do agronegócio e suas estratégias financeiras, constataram que os fabricantes de carnes e de biocombustíveis foram os que mais aderiram ao mercado de capitais, por meio da abertura de capital. Para elas, “o desenvolvimento de estratégias financeiras foi importante para acelerar a conformação de grupos do agronegócio brasileiro segundo a dinâmica do capitalismo contemporâneo” (Verdi & Aoun, 2009, p.116). Com a captação dos recursos, os grupos promoveram a diversificação, a expansão da capacidade produtiva e a internacionalização – via aquisições e alianças estratégicas.

O Grupo JBS, com as recentes aquisições na Argentina, nos Estados Unidos, na Itália e na Austrália, ingressou em mercados que representam quase a metade do consumo mundial de carne bovina e tornou-se o maior frigorífico produtor e exportador do mundo. Seu principal concorrente, o Marfrig, já é o terceiro maior do mundo, após as aquisições nos Estados Unidos, na Europa e em países latino-americanos (Exame, 2010). É a partir deste século, com modificações no mercado interno (concentração) e avanços em tecnologia e produção, que o Brasil assumiu a condição de líder mundial em exportações de carne bovina.

A liderança mundial foi acompanhada pela emergência de restrições ao acesso aos principais mercados mundiais, pela comercialização via agentes comerciais estrangeiros e pela venda de produtos para mercados de segunda linha (receitas e lucros menores) (Pigatto & Santini, 2009). Paralelamente às restrições, o Marfrig e o JBS alteraram suas estratégias de internacionalização, adquirindo companhias nos mercados consumidores e nos mercados com cotas de exportações para os maiores importadores mundiais. Países como Argentina, Austrália, Uruguai, Paraguai, etc. estão inseridos na cota Hilton, que estabelece as exportações de carnes mais nobres para a Europa.

Com a atuação multiterritorial, o JBS e o Marfrig podem manejar as suas vendas externas segundo as barreiras (sanitárias e não sanitárias) impostas em cada mercado. A partir do Uruguai, por exemplo, podem exportar carne *in na-*

tura sem nenhuma barreira para os principais mercados consumidores. O JBS, especificamente, ingressou no segundo maior exportador de carne bovina, Austrália, que tem sido usado para atingir a demanda asiática e estadunidense. Nos Estados Unidos, o grupo passou a atuar de maneira integrada (confinamento, ração e abate) e diversificada (carnes bovina, suína, de aves e ovina).

Portanto, os investimentos em países vizinhos e na Austrália visam, principalmente, atender a terceiros mercados, ao passo que a entrada na Europa e nos Estados Unidos está relacionada à busca de mercado. Apesar de ser grande exportador, o Brazil Foods também realizou investimentos em outros mercados, visando entrar na Europa (Holanda) e atender às restrições impostas pelo Cade. Com a incorporação da Sadia pela Perdigão, que deu origem ao Brazil Foods, o grupo foi impelido a estabelecer uma permuta de ativos no Brasil em troca da companhia Quickfood, na Argentina, controlada pelo Marfrig.

Isso leva-nos a outro fator fundamental que ajuda a entender a expansão dos grupos de frigorificação e abates para além das barreiras e da busca por mercado: a concentração no mercado doméstico. O Brazil Foods tornou-se o grupo líder em processados de carne, produtos lácteos, massas, etc. e, com o movimento de fusões e aquisições, o ramo de frigorificação assumiu contornos de um oligopsonio (Golani & Moita, 2010, p.3), formado, particularmente, pelos grupos JBS e Marfrig. Ou seja, para todos eles, o crescimento, no mercado local, está relacionado à expansão da economia e à diversificação. A multinacionalização constituiu-se numa estratégia de crescimento e de intensificação das vendas externas, por meio das trocas intragrupo.

Quanto à topologia dos grupos, JBS (Tabela 56), Marfrig (Tabela 57) e Gruma têm uma presença (produtiva e comercial) nos principais mercados mundiais, com fortes relações intragrupo – farinhas de trigo e milho, couro, carnes *in natura* e enlatada –, que os caracteriza como corporações globais (Mapa 31). O Bimbo, com suas recentes inserções nos principais mercados da Ásia (China, Índia), encontra-se numa fase transicional – de multirregional para global. Em contrapartida, Megamex, Sigma e Arcor apresentam uma configuração espacial regional, com forte presença nos mercados vizinhos.

Tabela 56 – Distribuição dos ativos do Grupo JBS, por regiões e atividades

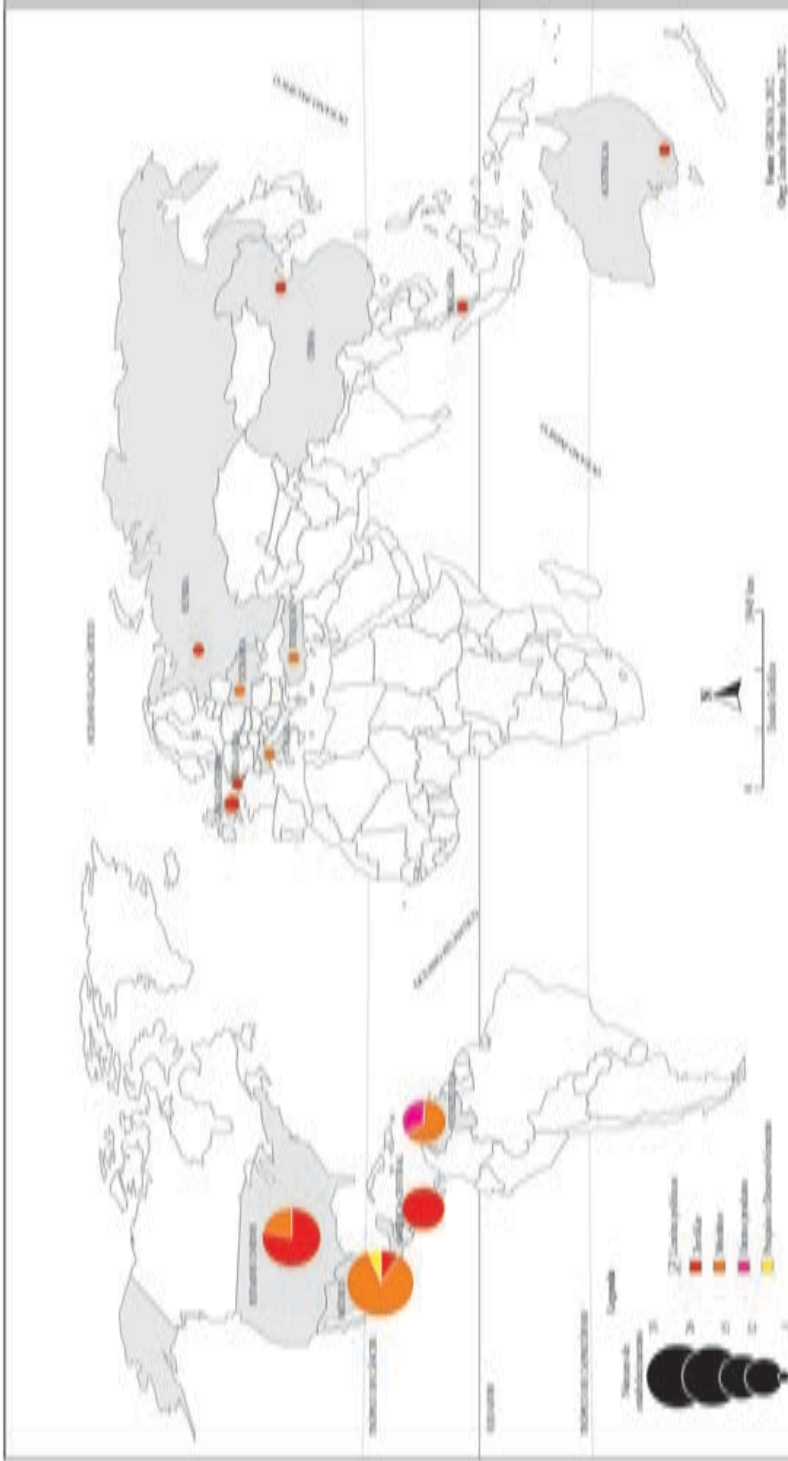
Países	Estabelecimentos industriais										Outros		Comercialização e distribuição	
	Abates	Processados	Couro	Latas	Lácteos	Colágeno	Biodiesel	Vegetais	Confinamento	Centros de distribuição	Escritórios comerciais			
<i>América do Sul</i>														
Argentina	6	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Brasil	35	1	23	-	7	1	1	1	2	16	-	-	-	
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Paraguai	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Uruguai	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<i>América do Norte e Caribe</i>														
Estados Unidos	41	1	1	-	-	-	-	-	13	31	-	-	-	
México	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Porto Rico	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<i>Ásia</i>														
China	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
Coreia do Sul	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Japão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
<i>Europa</i>														
Inglaterra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Itália	-	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<i>África</i>														
Egito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
<i>Oceania</i>														
Austrália	10	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	

Fonte: JBS, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Tabela 57 – Distribuição dos ativos do Grupo Marfrig, por regiões e atividades

Países	Estabelecimentos industriais										Comercialização	
	Abates										Centros de distribuição	Escritórios comerciais
	Bovinos	Ovinos	Suínos	Frangos	Perus	Couro	Processados					
<i>América do Sul</i>												
Argentina	5	-	-	-	-	1	-	-	-	1	5	1
Brasil	24	-	4	14	1	1	16	-	-	16	16	1
Chile	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-
Uruguai	4	2	-	-	-	-	3	-	-	-	3	-
<i>América do Norte</i>												
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	-	-	3	-	-	7	-	-	6	7	1
México	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Ásia</i>												
China	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Coreia do Sul	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-
Tailândia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-
<i>Europa</i>												
Alemanha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
França	-	-	-	-	-	-	3	-	-	8	3	-
Inglaterra	-	-	-	2	-	-	5	-	-	3	5	1
Irlanda do Norte	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	2	-
<i>África</i>												
África do Sul	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-
<i>Oceania</i>												
Austrália	-	-	-	-	-	-	1	-	-	6	1	-
Nova Zelândia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Oriente Médio</i>												
Bahrein	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
Emirados Árabes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
Kuwait	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-

Fonte: Grupo Marfrig, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.



Mapa 31 – Distribuição espacial dos estabelecimentos industriais, por produto, do Grupo Gruma
 Fonte: Gruma, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Temporalmente, os primeiros investimentos externos em alimentos de consumo final foram promovidos por Gruma, Arcor e Bimbo, nos anos 1970 e 1980. JBS, Marfrig, Sigma e Megamex ingressaram na produção internacional apenas nos anos 2000. Em pouco tempo, porém, os grupos brasileiros tornaram-se líderes incontestes em frigorificação, graças a uma maior vinculação com o sistema financeiro e ao aporte de capitais do BNDES. Até fins dos anos 1980, a principal forma de investimento internacional foi a instalação de novas plantas industriais e a formação de *joint ventures*. Desde os anos 1990, as aquisições constituíram-se na principal forma de inserção internacional, como resposta, logicamente, ao movimento de concentração e centralização em escala mundial e à maior competição.

Têxteis e calçados

As indústrias têxtil e calçadista compartilham vários elementos em comum, como a dependência de fornecedores de máquinas e equipamentos e de componentes, ofertados pelas indústrias de bens de capital e química. Ambas, apesar das inovações tecnológicas nas últimas décadas, são marcadas pelo trabalho mais intensivo. Além disso, seus principais insumos – couro, fibras naturais e sintéticas, resinas, etc. – não encontram grandes obstáculos no comércio internacional, quer dizer, não são caros ou difíceis de transportar (Dicken, 1998, p.283).

O ramo de calçados e o segmento de roupas e confecções partilham algumas características espaciais e técnicas na cadeia do valor. As atividades de desenvolvimento dos produtos, propaganda, comercialização, distribuição e fornecimento de insumos localizam-se, majoritariamente, nos países desenvolvidos, onde estão sediadas as principais empresas detentoras de marcas globais ou grandes empresas varejistas que dirigem a cadeia de valor (*buyer-driven*). Segundo Guidolin, Costa & Rocha (2010, p.151), “a principal fonte dos lucros não está na escala de produção, mas na capacidade de produzir valor por meio de pesquisa, *design*, vendas, *marketing* e serviços financeiros, bem como da articulação de sua rede global de fornecedores e *traders*”.

As etapas de produção, montagem, costura e acabamento foram deslocadas para países marcados por baixos custos de mão de obra, onde empresas subcontratadas realizam a produção. Dicken (1998, p.311) destaca que, além das diferenças nos custos da força de trabalho, é necessário considerar as combinações de inovações tecnológicas, as várias estratégias de internacionalização, as relações com os varejistas e os obstáculos comerciais impostos por cotas de importação,

etc. Isso é importante porque a modernização impactou de forma diferente a produção têxtil e de roupas e confecções, porque as idiosincrasias no consumo (nichos de mercado) e os blocos comerciais e acordos de importação impeliram a novas lógicas de localização, etc.

Com o apoio estatal à reestruturação da indústria têxtil, muitas empresas puderam manter suas unidades produtivas em seus mercados domésticos, porém, aumentaram significativamente a escala de produção sem a equivalência em força de trabalho.²⁹ Em roupas e confecções, produtos diferenciados de maior valor agregado permanecem nos países desenvolvidos ou estão sendo deslocados a países próximos geograficamente, por conta dos acordos de importação (Norte da África e União Europeia) e dos blocos comerciais (Nafta). As estratégias corporativas tornam ainda mais complexa essa configuração espacial, à medida que as empresas tradicionais licenciadoras de marcas ou produtoras subcontratadas desenvolvem suas próprias marcas e mercados, controlam a distribuição e gerenciamento de canais de *marketing* e de fornecimento de insumos, reduzem os intermediários na comercialização e promovem investimentos externos (Guidolin, Costa & Rocha, 2010).

A entrada internacional do Grupo Camargo Corrêa na esfera produtiva ocorreu em 1995, quando, por meio da subsidiária Santista Têxtil, absorveu a argentina Grafa S. A., produtora importante de *denim* (Tabela 58). Em 1999, comprou a totalidade das ações da chilena Machasa – da qual já detinha 25% – e ampliou ainda mais a sua atuação em têxteis na América do Sul. A Machasa serviu como plataforma de exportação para os países andinos (Peru, Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela) e o México, que mantém, com o Chile, um acordo bilateral de tarifa zero para importação e exportação. Outras possibilidades esperadas foram os acordos preferenciais assinados pelo Chile com os Estados Unidos e o Canadá, permitindo a utilização da Machasa como uma alavanca de exportações para esses mercados.

A aquisição da maior companhia equatoriana produtora de *denim*, La Internacional, pela Vicunha Têxtil – pertencente ao Grupo CSN – está relacionada ao acesso a terceiros mercados, em função dos acordos comerciais de importação, e à concorrência de produtores asiáticos na base de preços. Com a absorção e investimento na modernização da planta industrial da La Internacional, o grupo visou atender aos mercados da Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia e Peru)

29. Na produção têxtil, houve um aumento das barreiras à entrada, por conta do incremento da escala mínima competitiva. Na produção de roupas e confecções, no entanto, não existem barreiras à entrada.

e aproveitar os acordos de importação de produtos têxteis estabelecidos pelo Equador com o México e os Estados Unidos.³⁰

Tabela 58 – Investimentos diretos no exterior em têxteis e calçados, US\$ milhões

<i>Empresa</i>	<i>Empresa e forma de investimento</i>	<i>Ativos</i>	<i>Sede dos ativos</i>	<i>Valor</i>	<i>Ano</i>
Santista	Grafa S. A. ^(A)	Têxtil	Argentina	N. D.	1995
Santista	Machasa ^(A)	Têxtil	Chile	N. D.	1999
Santista	Tavex Algodonera ^(F)	Têxtil	Espanha e Marrocos	N. D.	2006
Tavex Algodonera	Acotex ^(A)	Têxtil	México	62	2007
Alpargatas	Alpargatas Argentina ^(A)	Calçados e têxtil	Argentina e Uruguai	51,7 (35,4%)	2007
Vicunha Têxtil	La Internacional ^(A)	Têxtil	Equador	N. D. (67%)	2007
Vicunha Têxtil	La Internacional ^(IN)	Têxtil	Equador	25	2010

(A) Aquisição; (F) Fusão de ativos; (IN) Investimento novo; (N. D.) Não disponível.

Fonte: *Home pages* das companhias, 2012; Sposito & Santos, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

A fim de responder à forte concorrência asiática em têxteis, o Grupo Camargo Corrêa estabeleceu um acordo de fusão da Santista Têxtil (maior produtora de *denim* na América do Sul) com a empresa espanhola Tavex (maior fabricante do produto da Europa), criando, assim, uma empresa líder mundial com capacidade de produção superior a 150 milhões de metros de tecidos em fábricas situadas no Brasil, na Argentina, no Chile, no México, no Marrocos e na Espanha.

As unidades situadas na África (Marrocos) e na América do Norte (México) visam atender dois dos principais mercados consumidores mundiais de *denim*, nos quais é possível colocar os produtos com vantagens competitivas pela proximidade, pela mão de obra mais barata e pelos acordos comerciais (Nafta). A nova empresa gerada a partir da fusão passou a deter 23% dos mercados de *denim* do Brasil, da Argentina, do Chile e da Europa. Após a fusão, a Tavex anunciou a compra da empresa mexicana Acotex e acrescentou aos seus ativos duas fábricas de *denim*, tecidos e roupas profissionais e capacidade de produção de 30 milhões de metros. A aquisição faz parte da estratégia de fortalecer as marcas no mercado estadunidense, maior consumidor e importador mundial de *denim*.

Outros fatores que levaram à fusão das duas companhias, principalmente para a Santista, foram os ganhos no acesso a capital a menor custo, o maior acesso

30. Disponível em <http://geein.fclar.unesp.br/jornais_det.php?codigo=7424>. Acesso em 20/1/2011.

a financiamento e um ágio de “risco menor”, porque a localização da nova sede corporativa foi deslocada para a Espanha (Sposito & Santos, 2012a). O controle acionário da nova empresa é exercido, majoritariamente, pelo Camargo Corrêa (36,7%) e por sua controlada, Alpargatas (22,2%), totalizando 58,9%, e o restante, 41,1%, está sob o controle dos acionistas espanhóis.

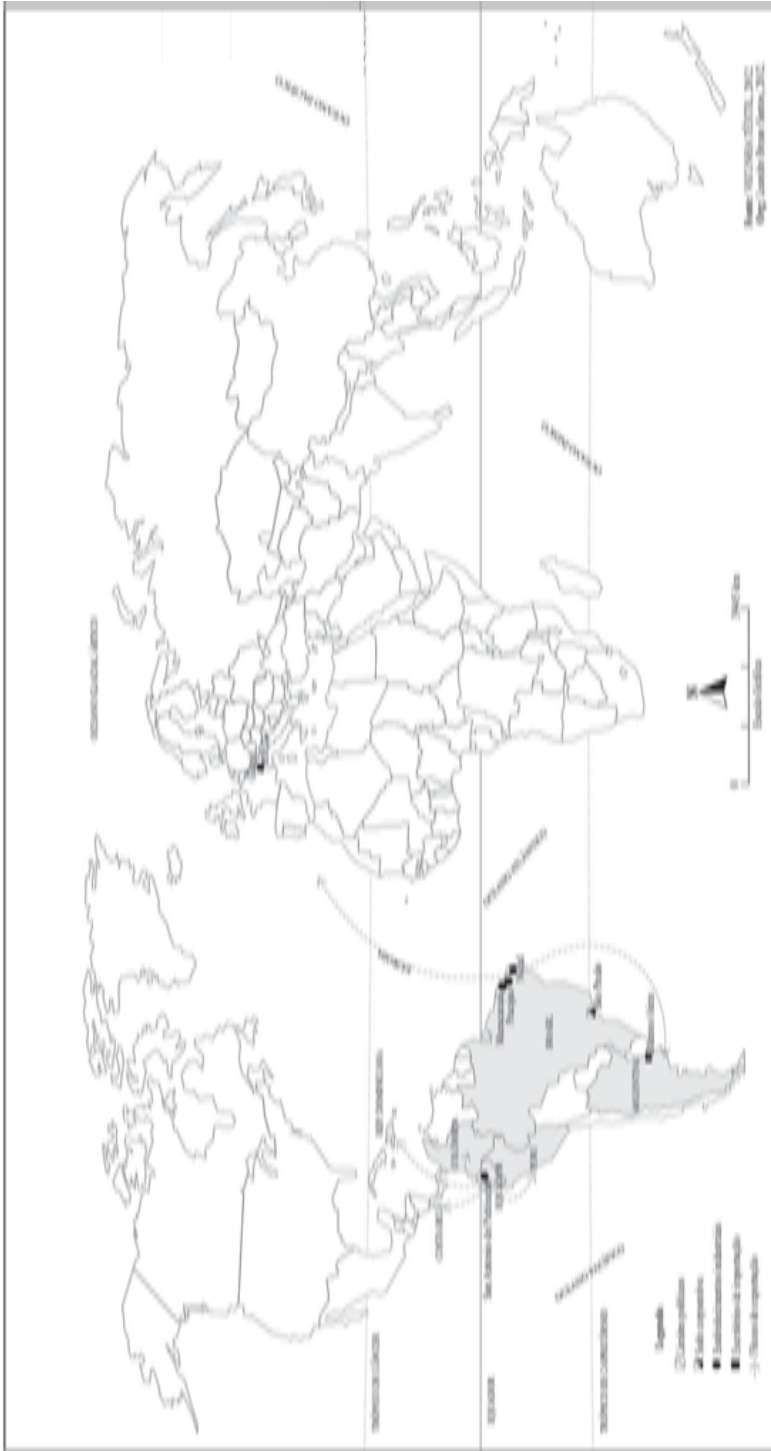
No Brasil, Vicunha Têxtil e Santista Têxtil concorrem diretamente na produção de *denim*, porém, no mercado internacional, a competição ocorre na comercialização – México, Estados Unidos, países europeus e andinos, etc. (Mapas 32 e 33).

Com o aumento da concorrência asiática, particularmente a partir dos anos 1990, os grupos adotaram estratégias distintas. Enquanto o Camargo Corrêa expandiu a atuação da Santista na América do Sul, a Vicunha promoveu, simultaneamente, a centralização de capital e o deslocamento dos investimentos produtivos para a região Nordeste, a fim de diminuir os custos com mão de obra, aproveitar os incentivos fiscais e situar-se numa posição geográfica favorável para atender os mercados dos Estados Unidos e da Europa. Os investimentos tardios no exterior também podem ser explicados em função da participação do CSN no processo de privatização e nos posteriores ajustamentos patrimoniais, que culminaram em aquisições, desinvestimentos e aportes de capitais nas empresas absorvidas.

A principal forma de inserção dos grupos foi a aquisição de outras companhias com parcelas de mercado (sobretudo de exportação) importantes em alguns países. Com menor expressão, temos investimentos novos (modernização do parque fabril) e fusão entre empresas. O Camargo Corrêa também tem avançado, a partir de sua subsidiária Alpargatas, por meio da aquisição de empresas; porém, tem adotado, ao mesmo tempo, a estratégia de criação de escritórios comerciais, para a comercialização direta de suas marcas.

Em 2007, o grupo anunciou a aquisição de parcela acionária relevante da Alpargatas Argentina e incorporou 11 fábricas (5 de têxteis e 6 de calçados), situadas no Uruguai e na Argentina. Ainda em 2007, abriu 2 escritórios comerciais visando popularizar suas marcas, eliminar a atuação de intermediários e intensificar as exportações de calçados e sandálias. Em Nova York, a representação comercial foi instalada para ampliar as exportações das sandálias Havaianas, enquanto no Chile o objetivo é fortalecer a marca licenciada Mizuno e ampliar os mercados de atuação da marca própria de calçados e artigos esportivos, Topper.³¹

31. Ou seja, ao mesmo tempo em que licencia algumas marcas para o mercado local e regional (Timberland e Mizuno), o grupo busca consolidar suas marcas próprias, com a instalação de plantas industriais e escritórios comerciais no exterior.



Mapa 32 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais e comerciais da Vicunha Têxtil
Fonte: Vicunha Têxtil, 2012. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Como no caso dos produtos têxteis, as fusões e aquisições promovidas no ramo de calçados são o resultado da competição agressiva dos produtores asiáticos. As estratégias internacionais adotadas envolvem o aumento da musculatura da Alpargatas, a ampliação dos seus espaços de produção e comercialização, o acesso a capitais a juros mais competitivos e a sinergia das redes de distribuição com os espaços onde o fator trabalho seja mais atrativo. Os ativos em calçados, localizados em 5 países, somam 14 fábricas, 2 escritórios comerciais de importação e divulgação de marcas e 1 centro de pesquisa e desenvolvimento (P&D) (Mapa 34).

O alargamento dos espaços de atuação produtiva dos grupos latino-americanos ocorreu, em alguns casos, a partir dos anos 1970. Esse processo, porém, apresentou uma descontinuidade ao longo do tempo, por conta da dinâmica de concorrência, das estratégias malsucedidas, das mudanças na estrutura das indústrias, das políticas econômicas, etc. Os fluxos de IED mais significativos ocorreram nos anos 1990 e nos primeiros anos deste século, com a participação mais intensa dos maiores grupos econômicos da América Latina no processo de concentração e centralização de capital em escala mundial.

Os grupos têm realizado investimentos em ramos nos quais são líderes em seus mercados domésticos. Em vários casos, porém, extravasam mais de uma atividade, por causa da estratégia de integração vertical, das restrições à expansão no mercado local (concentrado), etc. A multinacionalização de vários ramos é uma singularidade dos grupos latino-americanos e reflete a sua própria constituição e consolidação no mercado de origem. Se, por um lado, o alargamento dos contextos espaciais dessas frações de capitais representa uma particularidade do movimento mais geral do capital, por outro lado, as suas vantagens competitivas³² constituem-se em singularidades, que foram construídas no bojo do modo peculiar de desenvolvimento das forças produtivas em seus mercados de origem.

Por causa da inserção externa via aquisição, sobretudo, muitos grupos econômicos têm ingressado em alguns países com posições significativas no mercado – tendência de internacionalização dos monopólios e oligopólios. Contudo, é preciso ir além da ideia de que a estrutura de mercado *per se* explica a conduta e as estratégias corporativas, porque a leis coativas impostas pelo processo de concorrência, por um lado, impelem as diversas frações de capitais (grupos econômicos) a ampliar e integrar seus circuitos espaciais de produção, e, por outro lado, as próprias estratégias e desempenhos desses capitais também determinam as estruturas da indústria e os padrões de concorrência.

32. Entre elas, comercialização e distribuição (Bimbo), a tecnologia de produção (Gruma, Molymet), a entrega de concreto *just in time* graças ao sistema de satélite (Cemex), etc.



Mapa 34 – Localização espacial dos estabelecimentos industriais da Alpargatas – Grupo Camargo Corrêa

Fonte: Camargo Corrêa, 2010. Santos, L. B. (Org.), 2012.

Algumas subsidiárias ou os próprios grupos (Gruma, Bimbo) apresentam uma complexa topologia, não só pela atuação em vários territórios, senão ainda, e principalmente, pela integração dos diferentes ciclos do capital nas várias escalas – capital dinheiro, capital produtivo e capital mercadoria. Quer dizer, à proporção que se multiterritorializaram, esses grupos acessam capitais a taxas mais vantajosas em mercados maduros, mercados pelo baixo retorno do investimento, e os coloca em movimento – na produção ou nas finanças – em outros mercados de atuação, onde as taxas de lucro são maiores. Como formas corporificadas do capital, portadoras da lógica de universalização das trocas, essas frações de capitais fazem uso e reproduzem as diferenciações espaciais.

Last but not least, o conjunto de empresas multilatinas, sob controle dos grupos, apresenta algumas especificidades. Em primeiro lugar, grande parte das multinacionais mexicanas (Coca-Cola Femsa, Dyansol, Prolec-GE, etc.) tem, em seu bloco de controle, a participação acionária relevante de empresas multinacionais de países desenvolvidos. Em segundo lugar, a alavancagem de muitos grupos (Cemex, Vitro, Gruma, Coca-Cola Femsa, JBS, Marfrig, etc.)³³ no exterior está, cada vez mais, relacionada ao estreitamento das relações com o mercado financeiro (bônus, abertura de capital).

33. Ver Verdi & Aoun, 2009; Hernández, 2010.

CONCLUSÃO

Atualmente, dentro da Geografia, são poucos os trabalhos que têm tratado de analisar a dinâmica de acumulação, concentração e centralização de capital levada a cabo pelos capitais particulares e suas diversas frações nas distintas escalas. Existem, a nosso ver, várias janelas pelas quais podemos inquirir sobre o processo de multiterritorialização dos principais agentes econômicos latino-americanos, as multilatinas. Este livro faz parte de um esforço que trata de compreender as estratégias corporativas de acumulação pelo território adotadas pelas multilatinas sob diferentes mediações, sejam elas as ações do Estado ou as leis coercitivas da concorrência.

O desenvolvimento das forças produtivas nas formações socioespaciais analisadas neste livro ocorreu no bojo da interação dialética entre impulsos externos e condições histórica e geograficamente determinadas, dos diferentes arranjos e rearranjos de classes e frações de classes no bloco de poder, etc. Em cada formação socioespacial, essa inter-relação assumiu uma forma bastante específica, num determinado momento histórico, conformando períodos que podem ser diferenciados, quer pela intensidade de acumulação, quer pela presença do Estado no desenvolvimento das forças produtivas, etc.

Ao longo do tempo, de acordo com a condensação de forças no aparato estatal e a luta de classes, ocorreu um desenvolvimento desigual dos circuitos do capital (produção, realização e reprodução) e das formas de inserção internacional (autônoma ou dependente). Seja na condição de demiurgo na industrialização substitutiva – com subsídios fiscais e creditício, cambial e comercial, investimento direto, etc. –, seja como transferidor de ativos públicos à iniciativa privada, o Estado desempenhou um papel *sine qua non* no desenvolvimento das forças produtivas, na internalização dos processos de produção e circulação, no

estabelecimento de uma racionalidade econômica do capital, na construção/consolidação/legitimação de uma escala nacional de acumulação.

É no processo contraditório de internalização dos processos de produção e circulação do capital, sob a mediação do Estado, que os capitais particulares formados na América Latina (com distintas origens) responderam às leis gerais da concorrência intercapitalista – reclamamos pela acumulação em escala ampliada – e alargaram seus circuitos espaciais de produção. À medida que ganharam “musculatura”, por meio da acumulação, concentração e centralização de capital, eles assumiram outras formas quanto à organização interna (grupos econômicos), à amalgamação dos capitais (conjunção das diversas frações de capitais – industrial, mercantil, bancário, etc.) e às atuações espacial (múltiplas localizações) e setorial.

A complexidade setorial (atuação diversificada) assumida pelos grupos está estreitamente relacionada, de um lado, à sua capacidade de ampliar a base de acumulação e, por outro lado, às especificidades (mercado interno reduzido, ausência de instituições de intermediação, altos custos de transação, etc.) de cada formação socioespacial. Isso quer dizer que, em espaços-tempos diferentes, à proporção que as potências do capital foram amplificadas com o alargamento da base de acumulação dos capitais individuais (concentração de capital), diante das peculiaridades do desenvolvimento das forças produtivas, houve o carreamento de capitais para atividades relacionadas ou não relacionadas.

O rumo seguido pelos capitais particulares, a nosso ver, só pode ser entendido a partir de mediações (seja do Estado, seja da concorrência) e da compreensão do modo particular de formação dos capitalismo na América Latina. À proporção que se tornou cada vez mais complexa a passagem para as distintas fases de substituição das importações, com a ampliação dos riscos, do volume de capitais, do desenvolvimento tecnológico, optou-se pela integração subordinada às modalidades de expansão e de organização do capitalismo internacional, cabendo às multinacionais o aporte de tecnologias e capitais, sobretudo em setores mais intensivos em capitais e conhecimento, e os grupos locais direcionaram seus capitais às indústrias de bens de consumo, bens intermediários e, em alguns casos, bens de capital seriados ou participaram como sócios menores na promoção dos investimentos.

De modo geral, em cada período de desenvolvimento das forças produtivas surgiram e consolidaram-se grandes corporações latino-americanas que foram capazes de utilizar as virtualidades do território (recursos naturais, infraestruturas, situação geográfica), as diferentes normatizações (políticas de desenvolvimento regional, créditos e subsídios fiscais, etc.) e as desigualdades regionais no movimento de acumulação progressiva. Esses grupos tornaram-se, assim, os

principais agentes na articulação e desarticulação dos territórios, na difusão da divisão técnica e social do trabalho, etc.

A fim de responder às leis imanentes do capital, esses capitais construíram e reconstruíram, permanentemente, territórios particulares de acumulação. Ou seja, para levar a cabo o processo de valorização, tornaram-se os principais agentes na construção e articulação das escalas espaciais. Ao mesmo tempo, foram capazes de construir diferentes vantagens corporativas e/ou posições competitivas *à la* Schumpeter – atuação multiterritorial e multissetorial com diferentes níveis de integração, superação das desigualdades sociais e espaciais, organização interna adequada, etc. – relacionadas às peculiaridades assumidas pelos capitalismo dentro de cada formação socioespacial.

À medida que esses capitais particulares cumpriram adequadamente o movimento ou processo de acumulação, eles ampliaram suas capacidades de extração do excedente (concentração de capital) e foram impelidos, desde o início, a superar as barreiras à acumulação nas várias escalas e a dilatar seus espaços de realização e geração do valor para além dos limites e fronteiras nacionais. Porém, em cada formação socioespacial e segundo as especificidades dos ramos de atuação, esse extravasamento dos ciclos do capital apresentou algumas motivações (tamanho do mercado, concentração setorial elevada, valorização da moeda, abertura econômica e maior competição, desaceleração econômica, etc.) que, em termos abstratos, podem ser entendidas como barreiras encontradas (formas fenomênicas) pelos capitais particulares para desempenhar a função de promover a valorização do capital.

A maior concentração e centralização de capitais promovida pelos grupos latino-americanos amplificou os imperativos pelo aumento da escala de produção e pelo alargamento de seus espaços de atuação. Embora com alguns casos já nos anos 1930, é a partir dos anos 1960 e 1970 que há o delineamento de um processo de internacionalização (por meio das exportações) produtiva, sobretudo por meio de agentes intermediários. Com o tempo, porém, por conta das especificidades dos produtos (assistência técnica, etc.) ou ampliação da importância de cada mercado, foram eliminados os agentes intermediários e fundados escritórios comerciais próprios.

É a partir dos anos 1970 que, pela magnitude e sequência, ocorre a conformação de um processo de multinacionalização produtiva (geração do valor) dos grupos e empresas latino-americanos. Apesar de os investimentos produtivos ocorrerem, na maior parte dos casos, após a inserção comercial, não podemos dizer que há uma sequência teleológica. Alguns grupos e empresas realizaram esses processos quase simultaneamente (Arcor, Gerdau). Os fluxos de IED realizados apresentaram uma descontinuidade temporal, com diferentes

ciclos de intensidade que refletem as tensões e contradições do desenvolvimento do modo capitalista de produção.

O processo de consolidação das multilatinas apresenta alguns elementos que as caracterizam no processo de concentração e centralização de capital. Em primeiro lugar, elas atuam em ramos caracterizados pela tecnologia madura, pela forte relação com a exploração de recursos naturais e pelo processo de oligopolização em escala mundial. Na batalha capitalista pela concentração da oferta, essas empresas ganham destaque, sobretudo, nos setores intensivos em capital e em recursos naturais. Em segundo lugar, na pugna pela concentração e centralização de capital, as multilatinas garantiram espaços privilegiados de acumulação – em escalas nacional e regional –, que as caracterizam na luta pela concentração e centralização de capital em escala mundial.

Com as políticas de abertura econômica e desregulação – que foram promovidas em diferentes momentos –, algumas multilatinas foram absorvidas, outras intensificaram sua atuação no exterior e novos grupos econômicos ingressaram na produção internacional. Para fazer frente ao processo de oligopolização, alguns desses capitais particulares estreitaram suas articulações com o sistema financeiro e, em alguns casos, com bancos de desenvolvimento, a fim de alavancar as estratégias corporativas – via centralização de capitais, principalmente – de alargamento dos espaços de produção. Com isso, as lógicas das finanças passaram a comandar o processo de produção e realização do valor levado a cabo por alguns desses capitais particulares (Cemex, Vitro, Mexichem, Brasil Foods, etc.).

Se, por um lado, a expansão internacional desses capitais e suas diversas frações pode ser compreendida pela sua capacidade de atender aos reclamos do capital pela acumulação ampliada – tornando-se, assim, uma particularidade do movimento mais geral do capital –, por outro lado, o seu posicionamento relevante em alguns ramos oligopolizados e a sua própria permanência derivam de sua capacidade distintiva de alterar as estruturas e padrões de concorrência em indústrias consideradas maduras. Essas capacidades distintivas, por sua vez, estão estreitamente vinculadas às diferentes trajetórias históricas e geográficas de constituição dos capitalismo na América Latina.

No bojo da expansão internacional das multilatinas, à medida que elas extravasam seus circuitos espaciais de produção e cooperação, sobretudo em países da própria América Latina, ocorre uma relativização das relações materiais Norte-Sul. Atualmente, Brasil e Chile são importantes investidores na Argentina e no Peru. O México, pela proximidade geográfica e étnico-cultural, possui investimentos significativos em países da América Central e nos Estados Unidos, onde visa atender a comunidade hispânica daquele país. Em alguns ramos, entre eles

cimento, aço, panificação, etc., companhias brasileiras e mexicanas têm uma parcela relevante dos mercados europeu e estadunidense.

Com a recente crise financeira que atingiu principalmente os países desenvolvidos, decorrente das políticas de desregulação e liberdade adotadas com a finalidade de possibilitar a pseudo autorregulação do mercado, ampliam-se os casos, aqui e acolá, de aquisições de empresas de países desenvolvidos e de seus ativos localizados em outros mercados por empresas originadas e situadas em países subdesenvolvidos, sobretudo da América Latina e da Ásia. O processo de concentração e centralização de capital não é mais somente o sentido Norte-Sul e as direções Sul-Sul e Sul-Norte assumem, cada vez mais, importância.

Portanto, este livro abre outros flancos de investigações futuras. Primeiro, estamos passando por um processo de reestruturação do capital, sob a forma predominante de centralização, em que não é a busca de espaços geográficos marcados por relações capitalistas pouco desenvolvidas que prevalece, mas sim um ajuste entre vários centros cujo desenvolvimento das relações capitalistas está bem consolidado. Segundo, as assimetrias espaciais historicamente construídas – centro e periferia – estão sendo redefinidas de tal forma que, atualmente, a afirmação de que o centro está na periferia e a periferia está no centro não dá conta de explicar a espacialidade – sobretudo a divisão social e territorial do trabalho.

Last but not least, de forma cada vez mais clara, há o delineamento de subimperialismos decorrentes da busca, por cada território construído por processos moleculares de acumulação, por ajustes e/ou ordenações espaçotemporais de seus capitais excedentes mediante a definição de esferas territoriais de influência.¹ Vivemos, assim, um momento de forte entrelaçamento entre as lógicas do poder e do capital, de modo que são cada vez mais tênues os liames entre a geoeconomia e a geopolítica. Na América Latina, sobretudo no Brasil, mas com alguns lampejos recentes no México e na Colômbia, a multinacionalização de empresas e grupos passou a ganhar novos contornos com o apoio de aparatos do Estado (bancos de desenvolvimento e agências de promoção do comércio).

1. Ver Harvey, 2005, p.151.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVITZ, Moses. Catching up, forging ahead, and falling behind. *The Journal of Economic History*, v.46, n.2, p.385-406, jun. 1986.
- AGOSIN, Manuel R. Trade and growth in Chile. *Revista Review*, v.68, p.79-100, ago. 1999.
- _____, CHRISTIAN LARRAÍN, Nicolás G. Industrial policy in Chile. *Documento de trabajo*, Facultad de Economía, Universidad de Chile, n.294, 2009.
- AGUIAR, Marcos et al. *The 2009 BCG Multilatinas: a fresh look at Latin America and how a new breed of competitors are reshaping the business landscape*. Boston Consulting Group, 2009.
- ALDUNATE, Felipe. Especial multilatinas. Em busca do equilíbrio. *América Económica*, p.20-5, abr. 2009.
- ALEM, Ana C., CAVALCANTI, Carlos E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. In: ALMEIDA, A. (Org.). *Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. p.258-82.
- _____, PESSOA, Ronaldo M. O setor de bens de capital e o desenvolvimento econômico: quais são os desafios? *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.22, p.71-88, set. 2005.
- ALMEIDA, Heitor V., WOLFENZON, Daniel. A theory of pyramidal ownership and family business groups. *The Journal of Finance*, v.LXI, n.6, p.2.637-80, dez. 2006.
- ALMEIDA, Mansueto. Desafios da real política industrial brasileira do século XXI. *Texto para discussão*, Ipea, 2009.
- ALTIMIR, Oscar, SANTAMARÍA, Horacio, SOURROUILLE, Juan. Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra. *Desarrollo Económico*, v.6, n.21, p.89-144, abr.-jun. 1966.

- AMSDEN, Alice, HIKINO, Takashi. Project execution capability, organizational know-how and conglomerate corporate growth in late industrialization. *Industrial and Corporate Change*, v.3, n.1, p.111-47, 1994.
- ANDERSSON, Svante. The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International Studies of Management and Organization*, v.30, n.1, p.65-94, primavera 2000.
- ANDRADE, Maria L. A. de, CUNHA, Luiz M. da S., GANDRA, Guilherme T. A ascensão das *mini-mills* no cenário siderúrgico mundial. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.12, p.51-76, set. 2000.
- ANDREFF, Wladimir. *Multinacionais globais*. Bauru: Edusc, 2000.
- _____. Las empresas multinacionales rusas: inversión directa de Rusia en el exterior. *ICE La economía rusa*, n.805, p.97-115, mar. 2003.
- ANTUNES, Ricardo. *A desertificação neoliberal no Brasil (Collor, FHC e Lula)*. Campinas: Editores Associados, 2005.
- AOUN, Samira, VERDI, Adriana Renata. Inserção do agronegócio brasileiro na globalização: estratégias de expansão do Grupo JBS. In: 48º CONGRESSO SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL. Campo Grande, 2010. *Anais...* Campo Grande: Sober, 2010.
- ARBIX, Glauco, CASEIRO, Luiz. Destination and strategy of Brazilian multinationals. *Journal of Academic Research in Economics*, v.4, n.2, p.117-48, jul. 2012.
- _____, DE NEGRI, João Alberto. A nova competitividade da indústria e o novo empresariado: uma hipótese de trabalho. *São Paulo em Perspectiva (São Paulo)*, v.19, n.2, p.21-30, abr.-jun. 2005.
- ARCEO, Enrique. El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina: estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares. In: BASUALDO, Eduardo M., ARCEO, Enrique (Org.). *Neoliberalismos y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: Clacso, 2006. p.27-65.
- ARENDDT, Hannah. *Origens do totalitarismo: anti-semitismo, imperialismo e totalitarismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2009.
- ARÈS, Mathieu. El Estado empresario: Nacional Financiera durante la industrialización por sustitución de importaciones (1934-1994). *Foro Internacional (Cidade do México)*, v.XLVII, n.2, p.201-44, abr.-jun. 2007.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- _____, SILVER, Beverly J. *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto, Editora UFRJ, 2001.
- ARTOPOULOS, Alejandro. *Tenaris: una corporación global desde el Sur*. 2006. Disponível em <cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/az1415.pdf>. Acesso em 25/10/2010.

- AYRES, Mary L. A., DAEMON, Ilka G., FERNANDES, Paulo C. S. A indústria de cimento. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.10, p.335-48, set. 1999.
- AZPIAZU, Daniel, BASUALDO, Eduardo. Las privatizaciones en la Argentina: génesis, desarrollo y los impactos estructurales. In: PETRAS, James (Org.). *Las privatizaciones y las desnacionalizaciones de América Latina*. Buenos Aires: Prometeo Libros, 2004. p.55-112.
- _____, KHAVISSE, Miguel. *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, 2004.
- BAER, Werner. *Siderurgia e desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- _____. *A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1985.
- _____. *A economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 2002.
- _____, KERSTENETZKY, Isaac, VILLELA, Annibal V. As modificações no papel do Estado na economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.3, n.4, p.883-912, dez. 1973.
- _____, VILLELA, Annibal V. The changing nature of development banking in Brazil. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, v.22, n.4, p.423-40, nov. 1980.
- BALDINO, Verónica Gabriela. Burguesía nacional y competitividad internacional: el caso Arcor. *Documento de jóvenes investigadores*, n.20. Buenos Aires: Instituto Gino Germani, 2010.
- BARBERO, María I., MARIN, Anabel. Desde o momento da sua fundação até a construção da empresa local dominante: os anos 1951 a 1990. In: KOSACOFF, Bernardo et al. (Org.). *Globalização a partir da América Latina: o caso Arcor*. Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana de Chile, 2006. p.85-151.
- BARBOSA, Carlos A. S. *A Revolução Mexicana*. São Paulo: Editora UNESP, 2010.
- BARRAGÁN, Juan I., CERUTTI, Mario. Cemex: del mercado interno a la empresa global. In: V e VI CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA E CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS. Caxambu, 2003. *Anais...* Caxambu: ABPHE, 2003.
- BARTLETT, Christopher A., GHOSHAL, Sumantra. *Gerenciando empresas no exterior: a solução transnacional*. São Paulo: Makron Books, 1992.
- BASUALDO, Eduardo M. Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana. *Realidad Económica (Buenos Aires)*, n.201, p.1-12, 2004.
- _____. Reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas: de la sustitución de importaciones a la valorización financiera. In: _____, ARCEO, Enrique (Org.). *Neoliberalismos y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: Clacso, 2006. p.15-26.
- BECKER, Bertha K., EGLER, Claudio A. G. *Brasil – uma nova potência regional na economia-mundo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006.

- BELINI, Claudio. Dinie y los limites de la política industrial peronista, 1947-1955. *Desarrollo Económico*, v.41, n.161, p.97-119, abr.-jun. 2001.
- _____. El Grupo Bunge y la política económica del primer peronismo, 1943-1952. *Latin American Research Review*, v.41, n.1, p.27-50, fev. 2006.
- _____. Reestructurando el Estado industrial: el caso de la privatización de la Dinie, 1955-1962. *Desarrollo Económico*, v.46, n.181, p.86-116, abr.-jun. 2006a.
- _____. La promoción industrial durante el peronismo: impacto y limites de la ley de industrias de interés nacional (1944-1958). *Temas de Historia Argentina y Americana*, n.16, 2010. Disponível em <<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/promocion-industrial-peronismo.pdf>>. Acesso em 12/3/2012.
- BENKO, Georges. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BENNETT, Douglas, SHARPE, Kennet. El Estado como banquero y empresario: el carácter de ultima instancia de la intervención económica del Estado mexicano, 1917-1970. *Foro Internacional*, v.20, n.1, p.29-72, jul.-set. 1979.
- BERLE, Adolf A., MEANS, Gardiner C. *A moderna sociedade anônima e a propriedade privada*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- BERTIN, Gilles Y. *As empresas multinacionais*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.
- BHAGWAIT, Jagdish N. Directly unproductive, profit-seeking (DUP) activities. *Journal of Political Economy*, v.90, n.5, p.988-1.002, out. 1982.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, STUMPO, Giovanni. Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México. *Revista de la Cepal (Santiago)*, n.55, p.139-64, abr. 1995.
- _____. A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. In: BAUMANN, Renato (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus, 1996. p.167-93.
- BISANG, Roberto. La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina. In: PERES, Wilson (Org.). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. Cidade do México: Siglo XXI, 1998. p.81-150.
- _____, FUCHS, Mariana, KOSACOFF, Bernardo. Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas. *Documento de trabajo (Cepal)*, n.43, fev. 1992.
- BOMTEMPO, Denise C. *Dinâmica territorial, atividade industrial e cidade média: as interações espaciais e os circuitos espaciais da produção das indústrias alimentícias de consumo final instaladas na cidade de Marília (SP)*. Presidente Prudente, 2011. 455f. Tese (doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia – Universidade Estadual Paulista.
- BONAGLIA, Frederico, GOLDESTEIN, Andréa, MATHEWS, John. A internacionalização acelerada das multinacionais emergentes: o caso do setor dos eletro-

- domésticos da linha branca. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v.89, p.4-24, 2006.
- BONELLI, Regis. *As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 1990*. Rio de Janeiro: Ipea, 1998.
- BORINI, Felipe M. et al. O prisma da internacionalização. In: VII SEMINÁRIO EM ADMINISTRAÇÃO. São Paulo, 2004. *Anais...* São Paulo: FEA/USP, 2004.
- BOSTON CONSULTING GROUP (BCG). *The new global challengers: how 100 top companies from rapidly developing economies are changing the world*. Boston: BCG, 2006.
- BRAGA, José C. de S., MAZZUCHELLI, Frederico. Notas introdutórias ao capitalismo monopolista. *Revista de Economia Política*, v.1, n.2, p.57-65, abr.-jun. 1981.
- BRANDÃO, Carlos. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Editora Unicamp, 2007.
- BRENNER, Robert. The origins of capitalist development: a critique of Neo-Smithian marxism. *New Left Review*, v.1, n.104, p.25-92, 1977.
- _____. *O boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial*. São Paulo: Record, 2003.
- BRITTO, Jorge. Diversificação, competências e coerência produtiva. In: KUPFER, David, HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.307-43.
- BROADMAN, Harry G. China and India go to Africa: new deals in the developing world. *Foreign Affairs (Nova York)*, mar.-abr. 2008.
- BRYAN, Dick. *The chase across the globe: international accumulation and the contradictions for Nation States*. Colorado: Westview Press, 1995.
- BUCKLEY, Peter, CASSON, Mark. *The future of the multinational enterprise*. Londres: Macmillan, 1976.
- BUGALHO, Adoniran. A competitividade das indústrias de cimento do Brasil e da América do Norte. *Estudos Econômicos da Construção (São Paulo)*, v.4, n.1, p.139-75, 2000.
- BUKHÁRIN, Nicolai I. *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1986.
- CANTWELL, John, TOLENTINO, P. E. Technological accumulation and third world multinationals. *Discussion Papers in International Investment and Management*, n.139, 1990.
- CANUTO, Otaviano. *Os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo: Nobel, 1994.
- CARVALHO, Ruy de Q., BERNARDES, Roberto. Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil. In: PERES, Wilson (Org.). *Grandes*

- empresas y grupos industriales latinoamericanos*. Cidade do México: Siglo XXI, 1998. p.151-217.
- CASANOVA, Lourdes. Las multinacionales emergentes globales de Latinoamérica. In: MALAMUD, Carlos et al. (Org.). *Anuario Iberoamericano*. Madri: Pirámide, 2010. p.35-47.
- CASAR, María A., PERES, Wilson. *El Estado empresario en México: ¿Agotamiento o renovación?* Cidade do México: Siglo XXI, 1988.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. A era da informação: economia, sociedade e cultura. São Paulo: Paz e Terra, 2009.
- CAVACO, Adriana. Rede urbana e a grande empresa: o espaço de atuação do Grupo Arbi. *Revista de Pós-Graduação em Geografia da UFRJ (Rio de Janeiro)*, v.1, n.1, p.107-31, 1997.
- CAVES, Richard E. Industrial organization, corporate strategy and structure. *Journal of Economic Literature*, v.18, n.1, p.64-92, mar. 1980.
- CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2005.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2006.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2007.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2008.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2009.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2010.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2011.
- CERUTTI, Mario. Proprietarios, empresarios y Estado-nación en el norte de México (1850-1920). *Travesía*, n.5-6, p.29-42, jul.-dez. 2000/jan.-jun. 2001.
- _____, ORTEGA, Isabel, PALACIOS, Lyla. Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, n.69, p.3-27, out. 2000.
- CHANDLER, Alfred D. Evolution of the large industrial corporation: an evolution of the transaction-cost approach. *Business and Economic History*, v.11, p.116-34, 1982.
- _____. Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, v.6, n.3, p.79-100, verão 1992.
- _____. The M-Form: industrial groups, American style. In: HEDLUNG, Gunnar (Org.). *Organization of transnational corporations*. Londres/Nova York: Routledge; United Nations, 1993. p.121-41.
- _____, REDLICH, Fritz. Recent developments in American business administration and their conceptualization. *The Business History Review*, v.35, n.1, p.1-27, mar.-maio 1961.
- CHANG, Sean Jin, CHOI, Unghwan. Strategy, structure and performance of Korean business groups: a transactions cost approach. *The Journal of Industrial Economics*, v.37, n.2, p.141-58, dez. 1988.

- CHANG, Sean Jin, HONG, Jaebum. How much does the business group matter in Korea? *Strategic Management Journal*, v.23, p.265-74, 2002.
- CHAUVET, Michelle, GONZÁLEZ, Rosa L. Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México. *Comercio Exterior*, v.51, n.12, p.1.079-88, dez. 2001.
- CHEPTULIN, Alexandre. *A dialética materialista: categorias e leis da dialética*. São Paulo: Alfa-Omega, 1982.
- CHESNAIS, François. *Globalização, oligopólio mundial e algumas de suas implicações*. Trad. José Ricardo Fucidji. Campinas: Centro de Estudos de Relações Internacionais (Ceri), Instituto de Economia da Unicamp, 1992.
- _____. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHILD, John, RODRIGUES, Susana B. The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension? *Management and Organization Review*, v.1, n.3, p.381-410, 2005.
- CHUDNOVSKY, Daniel, LÓPEZ, Andrés. Las empresas multinacionales de América Latina: características, evolución y perspectivas. In: CHUDNOVSKY, Daniel, KOSACOFF, Bernardo, LÓPEZ, Andrés (Org.). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: FCE, 1999. p.350-85.
- _____. A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s. *Transnational Corporations (Suíça)*, v.9, n.2, p.31-74, ago. 2000.
- CLAESSENS, Stijn et al. Corporate diversification in East Asia: the role of ultimate ownership and group affiliation. *Working paper*, n.2.089, The World Bank, 1999.
- CLAPP, Roger A. Creating competitive advantage: forest policy as industrial policy in Chile. *Economic Geography*, v.71, n.3, p.273-96, jul. 1995.
- CMPC. *CMPC: tradición y futuro. 90 años de una gran empresa*. Santiago do Chile: CMPC, 2010.
- COASE, Richard. The nature of the firm. *Economica*, v.4, n.16, p.386-405, nov. 1937.
- COATSWORTH, John. Railroads, landholding, and agrarian protest in the early Porfiriato. *The Hispanic American Historical Review*, v.54, n.1, p.48-71, fev. 1974.
- _____. Obstacles to economic growth in nineteenth-century Mexico. *The American Historical Review*, v.83, n.1, p.80-100, fev. 1978.
- CORRÊA, Roberto Lobato. Corporação e espaço: uma nota. *Revista Brasileira de Geografia (Rio de Janeiro)*, n.53, p.137-45, jan.-mar. 1991.
- CORSI, Francisco Luiz. Política econômica e nacionalismo no Estado Novo. In: SZMRECSÁNYI, Tamás, SUZIGAN, Wilson (Org.). *História econômica do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Hucitec, ABPHE, 1996. p.3-16.

- COUTINHO, Luciano. Coreia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e desastres. In: FIORI, José Luís (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 2000. p.351-78.
- CUERVO-CAZURRA, Alvaro. Business groups and their types. *Asia Pacific Journal of Management*, v.23, p.419-37, 2006.
- _____. Liberalización económica y multilatinas. *Globalization, Competitiveness and Governability*, v.1, n.1, p.66-87, 2007.
- _____. The multinationalization of developing country MNEs: the case of multilatinas. *Forthcoming Journal of International Management*, 2007a.
- _____, GENC, Mehmet. Transforming disadvantages into advantages: developing-country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, v.39, p.957-79, 2008.
- _____. Multilatinas. *Universia Business Review*, n.25, p.14-33, jan.-mar. 2010.
- CYRINO, Álvaro Bruno, OLIVEIRA JUNIOR, Moacir de Miranda. *Global players research investigation on the internationalization processes of companies in Brazil*. 15p. Nova Lima: Fundação Dom Cabral, 2002. (Caderno de Ideias, n.CI0224)
- DALLA COSTA, Armando J. Gestão dos herdeiros ou de profissionais nas empresas familiares: o caso da Perdigão. *Revista Economia Contemporânea*, v.11, n.2, p.197-225, maio-ago. 2007.
- DANIELS, John D., KRUG, Jeffrey A., TREVINO, Len. Foreign direct investment from Latin America and the Caribbean. *Transnational Corporations (Genebra)*, v.16, n.1, p.27-54, abr. 2007.
- DAS DORES, Adely M. B. et al. Panorama setorial: setor florestal, celulose e papel. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, p.107-34, 2005.
- DE MATTOS, Carlos A. Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa. In: _____, NICOLÁS, Daniel Hiernaux, BOTERO, Darío Restrepo (Org.). *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: PUC de Chile; Fondo de Cultura Económica, 1998. p.42-70.
- DEL SOL, Patricio, KOGAN, Joseph. Regional competitive advantage based on pioneering economic reforms: the case of Chilean FDI. *Journal of International Business Studies*, v.38, p.901-27, 2007.
- DELFINO NETO, Antônio. *O problema do café no Brasil*. São Paulo: Editora UNESP, 2009.
- DENG, Ping. Outward investment by Chinese MNCs: motivations and implications. *Business Horizons*, v.47, n.3, p.8-16, maio-jun. 2004.
- DÍAS ALEJANDRO, Carlos F. Inversión extranjera directa por latinoamericanos. *Integración Latinoamericana (Buenos Aires)*, p.3-17, jul. 1976.
- DIAS CARCANHOLO, Marcelo. A falsa via chilena: lógica, contradições e limites do modelo. *Sociedade Brasileira de Economia Política (Rio de Janeiro)*, n.15, p.34-61, dez. 2004.

- DICKEN, Peter. *Global shift: the internationalization of economic activity*. Londres: Paul Chapman Publishing, 1992.
- _____. *Global shift: transforming the world economy*. Nova York: The Guilford Press, 1998.
- DUNNING, John H. The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, v.25, n.3, p.289-336, nov. 1973.
- _____. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Review of World Economics*, v.117, n.1, p.30-64, 1981.
- _____. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v.19, n.1, p.1-31, 1988.
- _____, HOESEL, Roger V., NARULA, Rajneesh. Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications. *Discussion papers in international investment and managements*, n.227, Reading, 1997. (Mimeo.).
- _____, HOESEL, Roger V., NARULA, Rajneesh. Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: the case of Korea and Taiwan, forthcoming in *International Business Review*, 1997a. (Mimeo.).
- _____, RUGMAN, Alan. The influence of Hymer’s dissertation on the theory of foreign direct investment. *The American Economic Review*, v.75, n.2, p.228-32, maio 1985.
- ECHENIQUE, Antonia, RODRIGUEZ, Concepción. *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico S. A. Huachipato: consolidación del proceso siderúrgico chileno*. Santiago do Chile: Ograma, 1990.
- ESPÍNDOLA, Carlos José. *As agroindústrias no Brasil: o caso Sadia*. Santa Catarina: Grifos, 1999.
- EVANS, Peter. Multinationals, State-owned corporations, and the transformation of imperialism: a Brazilian case study. *Economic Development and Cultural Change*, v.26, n.1, p.43-64, out. 1977.
- _____. *A tríplice aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.
- EXAME – Melhores e maiores. *As 500 maiores empresas do Brasil*. São Paulo: Abril, 2010.
- FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. Cidade do México: Nueva Imagen, 1983.
- _____. *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización. Santiago: Cepal, 1990.
- FAMA, Eugene F. Agency problems and the theory of the firm. *The Journal of Political Economy*, v.88, n.2, p.288-307, abr. 1980.

- FERNANDES, Eduardo, GLÓRIA, Ana Maria da S., GUIMARÃES, Bruna de A. O setor de soda-cloro no Brasil e no mundo. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.29, p.279-320, mar. 2009.
- FERNANDES, Florestan. Padrões de dominação externa na América Latina. In: BARSOTTI, Paulo, PERICÁS, Luiz B. (Org.). *América Latina: histórias, ideias e revolução*. São Paulo: Xamã, 1998. p.95-112.
- FERRER, Aldo. *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina, 2000.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo. Chile, entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. *Revista de Economía Política*, v.22, n.4, p.30-47, out.-dez. 2002.
- _____, SAEZ, Raul E. Comercio y desarrollo industrial en Chile. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.41, p.67-96, dez. 1995.
- FIORI, José Luís. *O Brasil no espaço*. Petrópolis: Vozes, 2001.
- _____. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: _____, SERRANO, Franklin, MEDEIROS, Carlos Aguiar (Org.). *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record, 2008. p.11-70.
- FIRKOWSKI, Olga Lúcia C. F. As transformações produtivo-organizacionais na Renault, sua implantação no Brasil e a emergência dos PIF's – Parque Industrial de Fornecedores. *GeoUERJ (Rio de Janeiro)*, ano 10, v.2, n.18, p.87-119, jul.-dez. 2008.
- FISMAN, Raymond. Estimating the value of political connections. *The American Economic Review*, v.91, n.4, p.1.095-102, set. 2001.
- _____, KHANNA, Tarun. Intermediation in global capital markets: the role of business groups. *Working Paper*, Harvard Business School, 1998.
- _____. Facilitating development: the role of business groups. *Elsevier*, v.32, n.4, p.609-28, 2004.
- FLEURY, Afonso, FLEURY, Maria Tereza Leme. Brazil and China: comparing the internationalisation processes of late-movers. In: WORKSHOP SOBRE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS. São Paulo, 2006. *Anais...* São Paulo: FEA/USP, 2006.
- _____. Understanding the technological strategies of late-movers. In: *International Association for Management of Technology (Iamot)*. Birmingham, 2006a.
- _____. Para pensar o processo de internacionalização das empresas brasileiras. *INOVA (São Paulo)*, n.45, p.1-3, 2006b.
- _____, REIS, Germano Glufke. El camino se hace al andar: la trayectoria de las multinacionales brasileñas. *Universia Business Review*, p.34-55, jan.-mar. 2010.
- FLEXOR, Georges. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia-Ensaio (Uberlândia)*, v.2, n.20, p.63-95, jul.-dez. 2006.
- FLORIANI, Dinora E., BORINI, Felipe M., LEME FLEURY, Maria T. O processo de internacionalização como elemento gerador de capacidades dinâmicas: o

- caso da Weg na Argentina e na China. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, v.11, n.33, p.367-82, out.-dez. 2009.
- FRANCO, Eduardo A. La Bunge & Born: un conglomerado multinacional. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas (Lima)*, p.111-9, 1997.
- FRANKO, Lawrence G. The origins of multinational manufacturing by continental European firms. *The Business History Review*, v.48, n.3, p.277-302, 1974.
- FREDERICO, Marongiu. La promoción industrial durante el gobierno justicialista de 1973-1976. *Munich Personal Repec Archive Paper*, n.6.339, dez. 2007.
- FRIGANT, Vicent. Une géographie économique de la modularisation: une analyse de l'internationalization des équipementiers automobiles en termes de proximité. Presenters, abstracts and papers. *Quatrième Journées de la Proximité (Marseille)*, p.25, 2004.
- FURTADO, Celso. *A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
- _____. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007a.
- GAMBI, Thiago F. R. O segundo Banco do Brasil como banco da ordem. In: XXVI SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA (ANPUH). São Paulo, 2011. *Anais...* São Paulo: USP, 2011.
- GARAVITO ELÍAS, Rosa A. Notas sobre las fuentes de ganancia en el nuevo patrón de acumulación, 1982-2001. *Análisis Económico*, v.17, n.34, p.141-69, jul.-dez. 2001.
- GARRIDO, Celso. Grupos privados nacionales en México, 1987-1993. *Revista de la Cepal*, n.53, p.159-75, ago. 1994.
- _____. Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México. *Revista Comercio Exterior*, v.47, n.8, p.662-9, ago. 1997.
- _____. El caso mexicano. In: CHUDNOVSKY, Daniel, KOSACOFF, Bernardo, LÓPEZ, Andrés (Org.). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires, 1999. p.165-258.
- _____. Inversión productiva de grandes empresas mexicanas en Centroamerica y su impacto tecnológico en la región. 2000. Disponível em <www.azc.uam.mx/csh/economia/empresas/.../cinpeuam.pdf>. Acesso em 3/2/2011.
- _____. Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa. *Desarrollo Productivo (Santiago)*, n.111, p.1-82, 2001.
- _____. Industrialización y grandes empresas en el desarrollo estabilizador, 1958-1970. *Análisis Económico (Azcapotzalco)*, v.XVII, n.35, p.233-67, jan.-jun. 2002.
- _____, ORTIZ, Claudia. *Instituciones, actores y mercados en el cambio empresarial: el caso de Cemex y Vitro*. Azcapotzalco: UAM, 2011. (Mimeo.).
- GARRIDO, Celso, PERES, Wilson. Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. *Revista de la Cepal*, v.66, p.127-47, dez. 1998.

- GEDDES, Barbara. Building "State" autonomy in Brazil, 1930-1964. *Comparative Politics*, v.22, n.2, p.217-35, jan. 1990.
- GERSCHENKRON, Alexander. *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*. Londres: Frederick A. Praeger, 1962.
- GHEMAWART, Pankaj, KHANNA, Tarun. The nature of diversified business groups: a research design in two case studies. *The Journal of Industrial Economics*, v.XLVI, n.1, p.35-61, mar. 1998.
- GLOBAL FORTUNE. *The 500 largest corporations in the world*. Nova York: CNN, 2011.
- GÓES, Adriano Camboim, FARIAS, Adriana Salette D. de, SILVA, Francisco Antônio C. da. Indústria brasileira de tubos e conexões em PVC: uma avaliação da estrutura competitiva. In: XXI ENEGEP. Salvador, 2001. *Anais...* Salvador: Abepro, 2001.
- GOLANI, Lucille, MOITA, Rodrigo. O oligopsonio dos frigoríficos: uma análise empírica de poder de mercado. *Insper Working Paper (São Paulo)*, p.1-25, 2010.
- GOLDSTEIN, Andrea. Brazilian privatization: the rocky path from state capitalism to regulatory capitalism. *Note di Lavoro (Milão)*, n.95, p.A-FF, 1997. Disponível em <<http://www.feem.it/userfiles/attach/Publication/NDL1997/NDL1997-095.pdf>>. Acesso em 10/5/2008.
- _____. Embraer: de campeão nacional a jogador global. *Revista de la Cepal*, n.77, p.101-21, ago. 2002.
- GOMES, M. T. O. et al. A indústria de cimento. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.6, p.1-19, set. 1997.
- GONÇALVES, Reinaldo. A internacionalização da produção: uma teoria geral. *Revista de Economia Política (São Paulo)*, v.4, n.1, p.101-22, jan.-mar 1984.
- _____. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. *Revista Brasileira de Economia*, v.54, ano 4, p.491-518, out.-dez. 1991.
- _____. *Empresas transnacionais e internacionalização da produção*. Petrópolis: Vozes, 1992.
- _____. Capital financeiro, bancário e industrial no Brasil. *Economia e Sociedade (Campinas)*, n.13, p.179-89, dez. 1999.
- _____. A empresa transnacional. In: KUPFER, David, HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.389-411.
- GONZÁLES ARÉVALO, Ana L. *El proceso de sustitución de importaciones en América Latina: el caso de México, 1940-1980*. 2009. Disponível em <www.eumed.net/libros/2009a/513/>. Acesso em 3/2/2011.
- GORTARI, Rebeca de. Estrategias diferenciadas de las grandes empresas mexicanas para administrar el espacio global-local. *Alteridades (Ciudad de México)*, v.15, n.29, p.23-36, jan.-jun. 2005.

- GRANOVETTER, Mark. Business groups and social organization. In: SMELSER, Neil J., SWEDBERG, Richard (Org.). *The handbook of Economic Sociology*. Princeton: The University Press Group, 2005. p.429-50.
- GUIDOLIN, Silvia M., COSTA, Ana C. R., ROCHA, Érico R. P. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.31, p.147-84, 2010.
- GUILLÉN, Mauro F. Business groups in emerging economies: a resource-based view. *The Academy of Management Journal*, v.43, n.3, p.362-80, jun. 2000.
- GUIMARÃES, Eduardo A. The activities of Brazilian firms abroad. In: *New forms of overseas investment by developing countries: the case of India, Korea and Brazil*. Paris: OCDE, 1986.
- GUY, Donna J., SEIBERT, Sibila. La industria argentina, 1870-1940: legislación comercial, mercado de acciones y capitalización extranjera. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.22, n.87, p.351-74, out.-dez. 1982.
- GWYNNE, Robert N. *Geografía de Chile: geografía industrial*. Santiago: Instituto Geográfico Militar, 1984.
- _____. The deindustrialization of Chile, 1974-1984. *Bulletin of Latin American Research*, v.5, n.1, p.1-23, 1986.
- HABER, Stephen H. Industrial concentration and the capital markets: a competitive study of Brazil, Mexico, and the United States, 1830-1930. *The Journal of Economic History*, v.51, n.3, p.559-80, set. 1991.
- _____. Assessing the obstacles to industrialization: the Mexican economy, 1830-1940. *Journal of Latin American Studies*, v.24, n.1, p.1-32, fev. 1992.
- _____, RAZO, Armando. Political instability and economic performance: evidence from revolutionary Mexico. *World Politics*, v.51, n.1, p.99-143, out. 1998.
- HABERER, Pablo R., KOHAN, Adrian F. Building global champions in Latin America. *The Mackinsey Quarterly (Ed. esp. Shaping a new agenda for Latin America)*, p.1-9, 2007.
- HAMILTON, Gary G., BIGGART, Nicole Woolsey. Market, culture, and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, v.94, p.S52-S94, 1988.
- HARVEY, David. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- _____. *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2005a.
- _____. *Espaços de esperança*. São Paulo: Loyola, 2006.
- HÉAU, Dominique, CARVALHO, Luiz Carlos F., BARCELLOS, Erika Penido. Braskem: estratégia de crescimento sustentável em um mundo globalizado. *Casos FDC (Nova Lima)*, n.7, 2007.
- HEENAN, David. A., KEEGAN, Warren J. The rise of third world multinationals. *Harvard Business Review (Cambridge)*, p.101-9, jan.-fev. 1979.

- HELPMAN, Elhanan, MELITZ, Marc J., YEAPLE, Stephen R. Export versus FDI heterogeneous firms. *The American Economic Review*, v.94, p.300-16, mar. 2004.
- HERNÁNDEZ, Antonio Mendoza. Financiarización y ganancias de corporaciones en México. *Análisis (Cidade do México)*, n.5, p.165-97, jan.-abr. 2010.
- HIKINO, Takashi, AMSDEN, Alice. H. La industrialización tardía en perspectiva histórica. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.35, n.137, p.3-30, 1995.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HOBSON, John A. *A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- HOFFMANN, Álvaro C. El modelo de expansión de las grandes cadenas minoristas chilenas, *Revista de la Cepal (Santiago)*, n.90, p.151-70, dez. 2006.
- HORA, Roy. Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914). *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.40, n.159, p.465-92, out.-dez. 2000.
- HOSHINO, Taeko. Indigenous corporate groups in Mexico: high growth and qualitative change in the 1970s to the early 1980s. *The Developing Economies*, v.28, n.3, p.303-28, set. 1990.
- _____. Family business in Mexico: responses to human resource limitations and management succession. *Institute of Developing Economies*, n.12, 2004.
- HOUT, Thomas, PORTER, Michael, RUDDEN, Eillen. Como as empresas globais são vitoriosas. In: PORTER, M. (Org.). *Competição On competition*. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p.304-25.
- HUERTA, Patricia, LÓPEZ, José E. Análisis de la relación entre la diversificación y los resultados empresariales: una revisión teórica. *Análisis Económico*, v.22, n.49, p.133-48, jan.-mar. 2007.
- HURTADO, Carlos. La economía chilena entre 1830 y 1930: sus limitaciones y sus herencias. *Estudios Ciepplan (Santiago do Chile)*, n.12, p.37-60, mar. 1984.
- HUSTED, Bryan W., SERRANO, Carlos. Corporate governance in Mexico. *Journal of Business Ethics*, v.37, p.337-48, maio 2002.
- HYMER, Stephen. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press, 1960.
- _____. La grande corporation multinationale. *Revue Économique (Paris)*, v.19, n.6, p.949-73, 1968.
- _____. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Graal, 1978.
- _____, ROWTHORN, R. Multinational corporation and international oligopoly: the non-american challenge. In: KINDLEBERGER, Charles (Org.). *The international corporation*. Cambridge: MIT Press, 1970.
- IANNI, Octavio. El Estado y el desarrollo económico del Brasil. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.3, n.4, p.551-72, jan.-mar. 1964.

- IANNI, Octavio. *Estado e planejamento econômico no Brasil (1930-1970)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1971.
- IGLESIAS, Roberto M., VEIGA, Pedro da M. *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro*. Rio de Janeiro: Funcex/BNDES, 2002.
- IRIGOIN, Alfredo M. La evolución industrial en la Argentina (1870-1940). Disponível em <www.esade.edu.ar/servicios/Libertas/49_6_Irigoin.pdf>. Acesso em 23/5/2010.
- JACOBS, E. La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional. *Economía Mexicana (CIDE)*, n.3, 1981.
- JOHANSON, Jan, VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, v.8, n.1, p.23-32, 1977.
- _____. The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, v.7, n.4, p.1-24, 1990.
- JUVENAL, Thais L., MATTOS, René L. G. O setor florestal no Brasil e a importância do reflorestamento. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.16, p.3-30, set. 2002.
- KATZ, Jorge, KOSACOFF, Bernardo. *Direct foreign investment of Argentina industrial enterprises (Cepal)*, nov. 1982.
- _____. *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, 1989.
- KHANNA, Tarun. Business groups and social welfare in emerging markets: existing evidence and unanswered questions. *European Economic Review*, v.44, p.748-61, 2000.
- _____, GHEMAWAT, Pankaj. The nature of diversified business groups: a research design and two case studies. *The Journal of Industrial Economics*, v.46, p.35-61, mar. 1998.
- _____, PALEPU, Krishna. Why focused strategies may be wrong for emerging markets. *Harvard Business Review*, v.75, n.4, p.41-51, jul.-ago. 1997.
- _____. The right way to restructure conglomerates in emerging markets. *Harvard Business Review*, v.77, n.4, p.125-34, jul.-ago. 1999.
- _____. The future of business groups emerging markets: long-run evidence from Chile. *The Academy of Management Journal*, v.43, n.3, p.268-85, jun. 2000.
- _____, RIVKIN, Jan W. Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. *Strategic Management Journal*, v.22, n.1, p.45-74, jan. 2001.
- _____, YAFEH, Yishay. Business groups and risk sharing around the world. *Journal of Business*, v.78, n.1, p.301-40, 2005.
- _____. Business groups in emerging markets: paragons or parasites? *Journal of Economic Literature*, v.XLV, p.331-72, jun. 2007.

- KIM, Daekwan, KANDEMIR, Destan, CAVUSGIL, S. Tamer. The role of family conglomerates in emerging markets: what Western companies should know. *Thunderbird International Business Review*, v.46, p.13-38, jan.-fev. 2004.
- KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.
- KOCK, Carl J., GUILLÉN, Mauro F. Strategy and structure in developing countries: business groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification. *Industrial and Corporate Change*, v.10, n.1, p.77-113, 2001.
- KON, Anita. *Economia industrial*. São Paulo: Nobel, 1994.
- KOSACOFF, Bernardo. Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008). *Boletim Informativo Techint 330*, set.-dez. 2009.
- _____. El caso argentino. In: CHUDNOVSKY, Daniel, KOSACOFF, Bernardo, LÓPEZ, Andrés (Org.). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: FCE, 1999. p.67-164.
- _____, PORTA, Fernando, STENGEL, Alejandro. Construção de uma empresa regional em um momento de transformação institucional: a experiência dos anos noventa. In: KOSACOFF, Bernardo et al. (Org.). *Globalização a partir da América Latina: o caso Arcor*. Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana de Chile, 2006. p.153-224.
- _____, RAMOS, Adrián. Tres fases de internacionalización de las empresas industriales argentinas: una historia de pioneros, incursiones y fragilidad. *Universia Business Review*, p.56-74, jan.-mar. 2010.
- _____, STENGEL, Alejandro. O caso Arcor diante das profundas mudanças do panorama regional. In: KOSACOFF, Bernardo et al. (Org.). *Globalização a partir da América Latina: o caso Arcor*. Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana de Chile, 2006. p.237-67.
- KRUEGER, Anne O. The political economy of the rent-seeking society. *The American Economy Review*, v.64, n.3, p.291-303, jun. 1974.
- KULAIF, Yara. A indústria de fertilizantes fosfatados no Brasil: perfil empresarial e distribuição regional. *Estudos e Documentos (Rio de Janeiro)*, n.43, 1999.
- KUMAR, Krishna. Third world multinationals: a growing force in international relations. *International Studies Quarterly (Denton)*, n.3, v.26, p.397-424, set. 1982.
- KUNHARDT, Jorge B. *Un siglo de grupos empresariales en México*. Cidade do México: Unam, 2001.
- _____. El estudio de los grupos económicos en México. In: V CONGRESO NACIONAL AMET. TRABAJO Y REESTRUCTURACIÓN: LOS RETOS DEL NUEVO SIGLO. Oaxtepec, 2006. *Anais...* Oaxtepec: Universidad Autónoma de Querétaro, 2006.
- KURTZ, Marcus. State developmentalism without a developmental State: the public foundations of the “free market miracle” in Chile. *Latin American Politics and Society*, v.43, n.2, p.1-25, verão 2001.

- LACERDA, Antônio C. *O impacto da globalização na economia brasileira*. São Paulo: Contexto, 1998.
- LALL, SANJAYA. Developing country as exporter of technology. *Research Policy*, n.9, p.24-52, 1980.
- _____. The rise of multinationals from the third world. *Third World Quarterly*, n.3, v.5, p.618-26, 1983.
- LAPLANE, Mariano, SARTI, Fernando. Prometeu acorrentado: o Brasil na indústria mundial no século XXI. *Política Econômica em Foco (Campinas)*, n.7, p.271-91, abr. 2006.
- LARA, C. Auge de la financiarización y estancamiento de la economía chilena. *Economía Crítica y Desarrollo. Revista de Economía (Santiago)*, n.2, jul.-dez. 2002.
- LARROULET, Cristián. Reflexiones en torno al Estado empresario en Chile. Centro de Estudios Públicos. *Documento de trabajo*, n.22, p.130-51, mar. 1984.
- LAZZARINI, Sérgio G. *Capitalismo de laços: os donos do poder e suas conexões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- LECRAW, Donald J. Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers (Oxford)*, v.29, n.3, p.442-57, nov. 1977.
- LEFF, Nathaniel H. *Política econômica e desenvolvimento no Brasil*. São Paulo: Perspectiva, 1977.
- _____. Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economic groups. *Economic Development and Cultural Change*, v.26, n.4, p.661-75, jul. 1978.
- LEFORT, Fernando. Ownership structure and market valuation of family groups in Chile. In: INTERNATIONAL WORKSHOP PROCEEDINGS "FAMILY BUSINESS IN DEVELOPING COUNTRIES". Chiba, 2004. *Anais...* Chiba: IDE-Jetro.
- _____. Ownership structure and corporate governance in Latin America. *Revista Abante*, v.8, n.1, p.55-84, abr. 2005.
- LÊNIN, Vladimir. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Buenos Aires: Libertador, 2008.
- LENZ, Maria H. A evolução dos bancos argentinos no último quartel do século XIX: a influência dos bancos estrangeiros e a crise dos anos noventa. *Ensaio FEE (Porto Alegre)*, v.22, n.2, p.225-47, 2001.
- LEOPOLDI, Maria A. P. O difícil caminho do meio: Estado, burguesia industrial e industrialização no segundo governo Vargas (1951-1954). In: SZMRECSÁNYI, Tamás, SUZIGAN, Wilson (Org.). *História econômica do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Hucitec, ABPHE, 1996. p.31-77.
- LESSA, Carlos. *15 anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- LIPIETZ, Alain. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel, 1987.

- LÓPES, Andrés. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, Daniel, KOSACOFF, Bernardo, LÓPES, Andrés (Org.). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires, 1999. p.301-46.
- LÓPEZ, Pablo J. Los bancos de desarrollo en América Latina: la experiencia de Nacional Financiera durante la industrialización vía sustitución de importaciones (1940-1970). Asociación Española de Historia Económica (AEHE). *Documento de trabajo*, n.904, jul. 2009.
- LUCEA, Rafael, LESSARD, Donald. ¿Cómo mantienen su ventaja competitiva las multinacionales de economías emergentes? *Universia Business Review*, p.76-97, jan.-mar. 2010.
- LÜDERS, Rolf. La misión Klein-Saks, los Chicago Boys y la política económica. *Documento de trabajo*, Instituto de Economía PUC, n.411, 2012.
- LUNA, Marcia L. S. Nacional Financiera, balance y perspectivas: del pilar industrial de la banca de desarrollo. *Economía Informa*, n.361, p.80-94, nov.-dez. 2009.
- LUNA, Matilde. El Grupo Monterrey en la economía mexicana. In: LABASTIDA, J. *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. Cidade do México: Alianza Editorial Mexicana, Universidade Autónoma de México, 1986. p.263-90.
- LUO, Yadong, RUI, Huaichuan. An ambidexterity perspective toward multinational enterprises from emerging economies. *Academy of Management Perspectives*, p.49-70, nov. 2009.
- _____, TUNG, Rosalie L. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, v.38, p.481-98, 2007.
- LUXEMBURGO, Rosa. *A acumulação do capital*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- LUZ, Nícia V. *A luta pela industrialização do Brasil*. São Paulo: Alfa-Omega, 1975.
- MAJLUF, Nicolás et al. Governance and ownership structure in Chilean economic groups. *Revista Abante*, v.1, n.1, p.111-39, abr. 1998.
- MAKADAR, Beky M. de. A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo. *Ensaio FEE (Porto Alegre)*, v.30, n.1, p.7-34, maio 2009.
- MALERBA, Franco. Learning by firms and incremental technical change. *The Economic Journal*, v.102, n.413, p.845-59, jul. 1992.
- MAMIGONIAN, Armen. O processo de industrialização em São Paulo. *Boletim Paulista de Geografia (São Paulo)*, n.50, p.83-101, mar. 1976.
- MANTEGA, Guido, MORAES, Maria. *Acumulação monopolista e crises no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
- MARCEL, Mario. Privatización y finanzas públicas: el caso de Chile, 1985-1988. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.26, p.5-60, jun. 1989.

- MARICHAL, Carlos. Historiografía de la banca latinoamericana: su despegue, 1970-1993. In: SZMRECSÁNYI, Tamás, MARANHÃO, Ricardo (Org.). *Historia de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Hucitec/Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica/Edusp, 2002. p.47-67.
- MARÍN, Gustavo. Las privatizaciones en Chile. *Realidad Económica (Buenos Aires)*, n.98, 1991.
- MARKIDES, Constantinos C. Consequences of corporate refocusing: ex ante evidence. *The Academy of Management Journal*, v.35, n.2, p.398-412, jun. 1992.
- _____. To diversify or not diversify. *Harvard Business Review*, v.75, n.6, p.93-9, nov.-dez. 1997.
- MARTINEZ, Alonso, SOUZA, Ivan, LIU, Francis. Multinationals vs. multilatinas: Latin America's great race. *Strategy and Business*, n.32, p.1-12, outono 2003.
- MARTÍNEZ, Jon I., ESPERANÇA, José P., DE LA TORRE, José. Multilatinas: emerging multinationals from Latin America. In: ARIÑO, Africa, GHEMAWAT, Pankaj, RICARD, Joan (Org.). *Creating value through international strategy*. Nova York: Palgrave Macmillan, 2004. p.43-54.
- MARTÍNEZ, Luis O. et al. *Corporación de Fomento de la Producción: 50 años de realizaciones*. Santiago do Chile: Corfo, 1989.
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política. O processo de produção do capital*. v.2. Rio de Janeiro: Bertrand, 1989.
- _____. *A origem do capital*. São Paulo: Centauro, 2004.
- _____, ENGELS, Friedrich. *Manifesto comunista*. Buenos Aires: Terramar, 2008.
- MATHEWS, John A. Dragon multinationals: new players in the 21st century globalization. *Asia Pacific Journal Manage*, n.23, p.5-27, 2006.
- MATTOS, René L. G., GONÇALVES, Roberta M., CHAGAS, Flávia B. das. Painéis de madeira no Brasil: panorama e perspectivas. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.27, p.121-56, mar. 2008.
- _____, VALENÇA, A. C. de V. A reestruturação do setor de papel e celulose. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.10, p.253-68, set. 1999.
- MEMOLI, Francesco, FERRI, Mauro B., FREITAS, Jorge V. de. Aumento das plantas Constee¹® no mundo: flexibilidade para a carga contínua de gusa líquido e sucata no forno elétrico a arco agora na siderurgia brasileira. *Tecnol. Metal. Mater. Miner. (São Paulo)*, v.6, n.1, p.54-60, jul.-set. 2009.
- MENDÉZ, Ricardo, CARAVACA, Inmaculada. *Organización territorial y territorio*. Madri: Sintesis, 1996.
- MICHALET, Charles-Albert. *O capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- _____. *O que é a mundialização?* São Paulo: Loyola, 2003.

- MIRANDA, José Carlos, TAVARES, Maria da Conceição. Brasil: estratégias da conglomeração. In: FIORI, José Luís (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 2000. p.327-50.
- MONTENEGRO, Ricardo S. P., KOO PAN, Simon S. Panorama do setor de borrachas. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, v.3, n.6, p.49-77, set. 1997.
- MONTGOMERY, Cynthia A. Corporate diversification. *The Journal of Economic Perspectives*, v.8, n.3, p.163-78, 1994.
- _____, WERNERFELT, Birger. Diversification, ricardian rents, and Tobin's q. *The RAND Journal of Economics*, v.19, n.4, p.623-32, 1988.
- MORENO-BRID, Juan C., ROS, Jaime. México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica. *Revista de la Cepal (Santiago do Chile)*, n.84, p.35-57, dez. 2004.
- MORENO-LÁZARO, Javier. La formación de la gran empresa galletera mexicana, 1907-2007. *Historia Mexicana*, v.58, n.3, p.1.045-92, jan.-mar. 2009.
- _____. *Spanish emigration and the setting-up of a great company in Mexico: Bimbo, 1903-2008*. Disponível em <http://www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/482_abstract.pdf>. Acesso em 11/12/2010.
- MUELLER, Dennis C. A theory of conglomerate mergers. *The Quarterly Journal of Economics*, v.83, n.4, p.643-59, nov. 1969.
- MUNKIRS, John R. Economic power: a micro-macro nexus. *Journal of Economic Issues*, v.23, n.2, p.617-23, jun. 1989.
- _____, KNOEDLER, Janet T. The existence and exercise of corporate power: an opaque fact. *Journal of Economic Issues*, v.XXI, n.4, p.1.679-706, dez. 1987.
- MUÑOZ, Oscar. Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.6, 1977.
- _____. *Economía política de la industrialización chilena, 1940-1970*. Santiago: Apuntes Cieplan, 1982.
- _____. Crisis and industrial reorganization in Chile. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, v.31, n.1-2, p.169-93, prim.-verão 1989.
- _____. El desarrollo institucional de Corfo y sus estrategias desde 1990. In: _____ (Org.). *Desarrollo productivo en Chile: la experiencia de Corfo entre 1990 y 2009*. Santiago do Chile: Corfo, Flacso-Chile, Catalônia, 2009.
- _____. El desarrollo de la economía chilena en los años noventa. Disponível em <bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/munoz/cap2.pdf>. Acesso em 21/2/2011.
- _____, ARRIAGADA, Ana M. Orígenes políticos y económicos del Estado empresarial en Chile. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.16, set. 1977.
- NAPOLEÃO, Fábio. A indústria de transformação de plásticos em Santa Catarina. In: SILVA, João M. P., SILVEIRA, Márcio R. (Org.). *Geografia econômica do Brasil*. Temas regionais. Presidente Prudente: FCT/UNESP, 2002. p.157-86.

- NELSON, Richard R., WINTER, Sidney G. *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.
- NEVES, Carlos Augusto Ramos. *Zinco*. Sumário mineral – DNPM. Brasília, 2007. Disponível em <http://www.dnpm.gov.br/as_sets/galeriaDocumento/SumarioMineral2007/zinco_SM2007.doc>. Acesso em 20/1/2009.
- ODISIO, Juan Carlos. El complejo petroquímico de Bahía Blanca: una historia sinuosa. *Estudios Ibero-Americanos (Porto Alegre)*, v.XXXIV, n.2, p.114-29, dez. 2008.
- OSSA, Fernando. La creación del Banco Central de Chile en 1925: antecedentes previos y los primeros años de operación. *Estudios de Economía*, v.20, n.1, p.69-101, jun. 1993.
- PADILHA, Gabriela M. A., BOMTEMPO, José V. O crescimento na indústria de plásticos. *Journal of Technology Management & Innovation (Santiago do Chile)*, v.2, n.2, p.148-56, jun. 2007.
- PALICH, Leslie E., CARDINAL, Laura B., MILLER, Chet. Curvilinearity in the diversification-performance linkage: an examination of over three decades of research. *Strategic Management Journal*, v.21, p.155-74, 2000.
- PALLOIX, Christian. *As firmas multinacionais e o processo de internacionalização*. Lisboa: Estampa, 1974.
- PALMA, Gabriel. Chile 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.12, p.61-88, mar. 1984.
- PAREDES, Ricardo, SÁNCHEZ, José M. *Organización industrial y grupos económicos: el caso de Chile*. Santiago de Chile: Cepal, 1994.
- _____, _____. Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile. In: KATZ, Jorge (Org.). *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*. Buenos Aires: Cepal/IDRC; Alianza Editorial, 1996.
- PAULA, Germano Mendes. Estratégias corporativas e de internacionalização de grandes empresas na América Latina. *Desarrollo Productivo (Santiago: Cepal/Eclac)*, n.137, maio 2003.
- PELÁEZ, Carlos M. The establishment of banking institutions in a backward economy: Brazil, 1800-1851. *The Business History Review*, v.49, n.4, p.446-72, inverno 1975.
- PENROSE, Edith. Foreign investment and the growth of the firm. *The Economic Journal (Oxford)*, v.66, n.262, p.220-35, jun. 1956.
- _____. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.
- PETERSON, Wallace C. Market power: the missing element in Keynesian economics. *Journal of Economic Issues*, v.23, n.2, p.379-91, jun. 1989.
- PIGATTO, Gessuir, SANTINI, Giuliana A. Internacionalização das empresas brasileiras frigoríficas. In: 47ª SOBER. Porto Alegre, 2009. *Anais...* Porto Alegre: UFRGS, p.1-21, 2009.

- PINTO, Anibal. Estado y gran empresa: de la precrisis hasta el gobierno de Jorge Alessandri. *Estudios Cieplan (Santiago do Chile)*, n.16, p.5-40, jun. 1985.
- PIRES DO RIO, Gisela A. Estrutura organizacional e reestruturação produtiva: uma contribuição para a Geografia das corporações. *Revista Território*, v.3, n.5, p.52-66, jul.-dez. 1998.
- POLANYI, Karl. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- PONDÉ, João L. Organização das grandes corporações. In: KUPFER, David, HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.287-306.
- PORTER, Michael. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- _____. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- _____. Competindo além das localidades: ampliando a vantagem competitiva através de uma estratégia global. In: _____ (Org.). *Competição On competition*. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p.326-68.
- POSSAS, Mário Luiz. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1987.
- _____. Racionalidade e regularidades: rumo a uma integração micro-macrodinâmica. In: XVII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. Fortaleza, 1989. *Anais...* Fortaleza: Anpec, 1989.
- _____. Concorrência schumpeteriana. In: KUPFER, David, HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.415-29.
- POTASH, Robert A. La fundación del Banco de Avío. *Historia Mexicana*, v.3, n.2, p.261-78, out.-dez. 1953.
- _____. *El Banco de Avío de México: el fomento de la industria, 1821-1846*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1959.
- POULANTZAS, Nicos. *As classes sociais no capitalismo de hoje*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- _____. *O Estado, o poder, o socialismo*. Rio de Janeiro: Graal, 1985.
- PRAHALAD, Coimbatore K., HAMEL, Gary. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, v.90, n.3, p.1-15, maio-jun. 1990.
- PREDEBON, Eduardo A. *Internacionalização e integração econômica: o caso da Weg S. A*. Curitiba, 2010. 115f. Tese (doutorado em Administração) – Ciências Sociais Aplicadas – Universidade Federal do Paraná.
- PROCHNIK, Victor, DANTAS, Alexis, KERTSNETZKY, Jacques. Empresa, indústria e mercados. In: KUPFER, David, HASENCLEVER, Lia (Org.). *Eco-*

- nomia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.23-41.
- PROCHNIK, Victor, ESTEVES, Luiz Alberto, FREITAS, Fernando Moraes. O grau de internacionalização das empresas industriais brasileiras. In: NEGRI, João, ARAÚJO, Bruno C. P. O. (Org.). *As empresas brasileiras e o comércio internacional*. Brasília: Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas do Ministério do Planejamento, 2006. p.341-69.
- QUEIROZ, Mauricio V. Os grupos multibilionários. *Revista do Instituto de Ciências Sociais (Rio de Janeiro)*, v.1, n.2, p.47-78, jan.-dez. 1965.
- RABELO, Flávio M., VASCONCELOS, Flávio C. Corporate governance in Brazil. *Journal of Ethics*, v.37, p.321-35, maio 2002.
- RAMALES OSORIO, Martín C. *Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo "secundario-exportador" (1983-2006) en perspectiva comparada*. 2008. Disponível em <www.eumed.net/libros/2008c/434/>. Acesso em 3/2/2011.
- RAMIRES, Julio Cesar Lima. As corporações multinacionais e a organização espacial: uma introdução. *Revista Brasileira de Geografia (Rio de Janeiro)*, n.51, p.103-12, jan.-mar. 1989.
- REGALSKY, Andrés M., SALERNO, Elena. En los comienzos del Estado empresario: la inversión pública en ferrocarriles y obras sanitarias entre 1900-1928. *Centro de Estudios Históricos "Profesor Carlos S. A. Segreti" (Córdoba)*, v.5, n.5, p.247-72, 2005.
- REISS, Gerald D. O crescimento da empresa industrial na economia cafeeira. *Revista de Economia Política (São Paulo)*, v.3, n.2, p.67-101, abr.-jun. 1983.
- RENDÓN, Araceli. Grupos económicos en la década de los ochenta: estrategias de diversificación o especialización. *Economía: Teoría y Práctica*, n.8, p.53-70, 1997.
- _____, MORALES, Andrés. Grupos económicos en la industria de alimentos: las estrategias de Gruma. *Argumentos (Cidade do México)*, ano 21, n.57, p.87-112, maio-ago. 2008.
- RÍOS CORTÉS, Victor L. R. Las fusiones y adquisiciones en México en el período reciente 1986-2005. *Economía UNAM (Cidade do México)*, v.4, n.12, p.60-92, 2007.
- RIVERA, Raúl, RUELAS-GOSSI, Alejandro. Las multilatinas: multinacionales del Nuevo Mundo. *Foreign Affairs en Español*, v.7, n.4, p.83-95, 2007.
- RODRIGUES, Adriano, GOMES, Josir S. Controle gerencial em empresas internacionalizadas: o caso da construtora Norberto Odebrecht S. A. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, v.1, n.5, p.75-96, jan.-jun. 2006.
- ROMERO, Luiz L. et al. Fibras artificiais e sintéticas. *BNDES Relato Setorial (Rio de Janeiro)*, p.55-66, jun. 1995.

- ROSS, César. *Poder, mercado y Estado: los bancos de Chile en el siglo XIX*. Santiago do Chile: Lom/Universidad Arturo Prat, 2003.
- ROUGIER, Marcelo N. El financiamiento bancario a las empresas industriales en la Argentina: antecedentes y orígenes del Banco de Crédito Industrial Argentino. *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, v.10, n.2, 1998.
- _____. Estado, empresas y crédito en la Argentina: los orígenes del Banco Nacional de Desarrollo. *Desarrollo Económico*, v.43, n.172, p.515-44, jan.-mar. 2004
- _____. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo en Argentina. Disponível em <http://www.nacionalypopular.com/index.php?option=com_content&task=view&id=12322&Itemid=208>. Acesso em 9/5/2012.
- _____. *El Estado y sus empresas en el desempeño económico argentino de la segunda mitad del siglo XX: una revisión necesaria*. Disponível em <<http://www.um.es/ixcongresoaehe/pdfB1/El%20estado%20y%20sus%20empresas.pdf>>. Acesso em 7/5/2012a.
- ROWTHORN, R., HYMER, Stephen. *International big business*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- RUGMAN, Alan M. *The regional multinationals: MNEs and global strategic management*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- RUIZ, Ricardo. Reestructuración de los grupos industriales brasileños. *Revista de la Cepal (Santiago)*, n.61, p.167-86, abr. 1997.
- RUSO, Cintia. El Estado empresario y sus motivaciones. In: II CONGRESO LATINOAMERICANO DE HISTORIA ECONÓMICA y IV CONGRESO INTERNACIONAL DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE HISTORIA ECONÓMICA (CLADHE/AMDHE). *Anais...* Cidade do México, 2010.
- SAES, Flávio, NOZOE, Nelson. A indústria da crise de 1929 ao Plano de Metas. 2006. Disponível em <<http://www.anpec.org.br/encontro2006/artigos/A06A005.pdf>>. Acesso em 20/3/2010.
- SANTA MARÍA, Adolfo I. Los ingenieros, el Estado y la política en Chile: del Ministerio de Fomento a la Corporación de Fomento. 1927-1939. *Historia (Santiago do Chile)*, p.45-102, 1983.
- _____. El liderazgo en los gremios empresariales y su contribución al desarrollo del Estado moderno durante la década de 1930: el fomento a la producción y los antecedentes de Corfo. *Historia (Santiago do Chile)*, v.28, p.183-216, 1994.
- SANTISO, Javier. La emergencia de las multilaterales. *Revista de la Cepal (Santiago)*, n.95, p.7-30, ago. 2008.
- SANTOS, Leandro Bruno. *Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim*. Presidente Prudente, 2008. 281f. Dissertação (mestrado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia – Universidade Estadual Paulista.

- SANTOS, Leandro Bruno. As diferentes trajetórias dos países de industrialização tardia asiáticos e latino-americanos. *Caderno Prudentino de Geografia (Presidente Prudente)*, n.30, p.71-98, 2008a.
- _____. A Geografia dos investimentos diretos estrangeiros e do comércio internacional do Bric. *Boletim Goiano de Geografia (Goiânia)*, v.29, n.2, p.143-56, jul.-dez. 2009.
- _____. Papel do Bric na economia mundial. *Mercator (Fortaleza)*, v.9, n.19, p.19-35, maio-ago. 2010.
- _____. Os novos espaços de acumulação do Grupo Votorantim. *RA'EGA (Curitiba)*, n.19, p.79-95, 2010a.
- _____. Considerações geográficas sobre a indústria cimenteira no Brasil e fluxos comerciais internacionais. *Geografia (Londrina)*, v.19, n.1, p.63-85, 2010b.
- _____. A indústria de cimento no Brasil: origens, consolidação e internacionalização. *Sociedade & Natureza (Uberlândia)*, v.1, n.23, p.77-94, abr. 2011.
- _____. As estratégias de internacionalização produtiva dos grupos Mexichem e Tigre. In: XVII ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS (ENG). *Anais...* Belo Horizonte, 2012.
- SANTOS, Milton. *Técnica, espaço, tempo: globalização e meio técnico-científico informacional*. São Paulo: Hucitec, 1997.
- _____. *Da totalidade ao lugar*. São Paulo: Edusp, 2005.
- SAWAYA, Rubens R. *Subordinação consentida: o capital multinacional no processo de acumulação da América Latina e Brasil*. São Paulo: Fapesp; Annablume, 2006.
- SCHUMPETER, Josep A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- _____. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SCHVARZER, Jorge. Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.18, n.71, p.307-51, out.-dez. 1978.
- _____. Cambios en el liderazgo industrial argentino en el periodo de Martínez de Hoz. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.23, n.91, p.395-422, out.-dez. 1983.
- _____. Promoción industrial en Argentina: características, evolución y resultados. *Documentos del Cisea*, n.90, 1987.
- _____. Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de procesos en la industria argentina: un mirada ex post desde la economía política. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.33, n.131, p.377-402, out.-dez. 1993.
- SCHVARZER, Jorge. *Los avatares de la industria argentina*. Disponível em <http://www.jorgeschvarzer.com.ar/info/pdf_web/1971/los-avatares-de-la-industria-argentina.pdf>. Acesso em 9/5/2012.
- SENNES, Ricardo, MENDES, Ricardo C. Políticas públicas e as multinacionais brasileiras. In: RAMSEY, Jase, ALMEIDA, André (Org.). *A ascensão das multinacionais brasileiras*. Rio de Janeiro: Campus; KPMG, 2009. p.157-74.

- SERFATI, C. O papel ativo dos grupos predominantemente industriais na financeirização da economia. In: CHESNAIS, François (Org.). *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998. p.141-81.
- SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. *Revista de Economia Política (São Paulo)*, v.2, n.6, p.5-45, abr.-jun. 1982.
- SIKKINK, Kathryn, WOLFSON, Leandro. Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.32, n.128, p.543-74, jan.-mar. 1993.
- SILVA, Eduardo. From dictatorship to democracy: the business-State nexus in Chile's economic. *Comparative Politics*, v.28, n.3, p.299-320, abr. 1996.
- SILVA, Francisca, MAJLUF, Nicolás, PAREDES, Ricardo D. Family ties, interlocking and performance of business groups in emerging countries: the case of Chile. *Journal of Business Research*, v.59, p.315-21, 2006.
- SILVA, Marcos A. da. As origens da burguesia industrial e o tipo de evolução capitalista do nordeste catarinense (uma nota crítica). *Geosul (Florianópolis)*, v.14, n.28, p.101-11, jul.-dez. 1999.
- _____. Estratégias recentes de crescimento na indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil. *Geografia (Londrina)*, v.14, n.1, p.115-30, jan.-jun. 2005.
- SILVA, Patricio. State, public technocracy and politics in Chile, 1927-1941. *Bulletin of Latin American Research*, v.13, n.3, p.281-97, set. 1994.
- SILVA JUNIOR, Gilberto O. BNDES: 50 anos de ordenamento do território brasileiro. In: SILVEIRA, Márcio R., LAMOSO, Lisandra P., MOURÃO, Paulo F. C. (Org.). *Questões nacionais e regionais do território brasileiro*. São Paulo: Expressão Popular, 2009. p.63-82.
- SINGER, Paul. O Brasil no contexto do capitalismo internacional 1889-1930. *Revista Mexicana de Sociologia*, v.36, n.3, p.547-93, jul.-set. 1974.
- _____. *A crise do "milagre": interpretação crítica da economia brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- _____. De dependência em dependência: consentida, tolerada e desejada. *Estudos Avançados (São Paulo)*, v.12, n.33, p.119-30, 1998.
- SINGH, Ajit. Asia y América Latina comparados: divergencias económicas en los años '80. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, n.136, v.34, p.513-32, jan.-mar. 1995.
- _____. Financial liberalisation, stockmarkets and economic development. *The Economic Journal*, v.107, n.442, p.771-82, maio 1997.
- SMÅNGS, Mattias. The nature of the business group: a social network perspective. *Organization*, v.13, n.6, p.889-909, 2006.
- SOBRERO, Maurizio, ROBERTS, Edward B. Strategic management of supplier-manufacturer relations in new product development. *Research Policy*, n.31, p.159-82, 2002.

- SOTO, Raimundo. End of the line: railroads in Chile. *Documento de trabajo*, n.391, Instituto de Economía PUC, 2010.
- SPOSITO, Eliseu S., SANTOS, Leandro B. A internacionalização do capital: abordagens para a leitura das dinâmicas das grandes empresas internacionais. In: *Geografia Econômica: (Re)Leituras contemporâneas*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2011. p.87-108.
- _____. *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. São Paulo: Outras Expressões, 2012.
- _____. Origem, consolidação e internacionalização do Grupo Camargo Corrêa. *Revista Paranaense de Desenvolvimento (Curitiba)*, n.123, p.51-80, jul.-dez. 2012a.
- STEINDL, Josef. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SULL, Donald N., ESCOBARI, Martín. Agora sim: prepare a sua empresa para a concorrência global. *Harvard Business Review Brasil (Cambridge)*, p.29-37, set. 2004.
- SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec; Campinas: Editora da Unicamp, 2000.
- _____, PEREIRA, José E. de C., ALMEIDA, Ruy A. G. de. *Financiamento de projetos industriais no Brasil*. Rio de Janeiro: Ipea; Inpes, 1974.
- _____, VILLELA, Annibal V. *Industrial policy in Brasil*. Campinas: Unicamp/IE, 1997.
- TANRIVERDI, Hüseyin, VENKATRAMAN, N. Knowledge relatedness and the performance of multibusiness firms. *Strategic Management Journal*, v.26, p.97-119, 2005.
- TANURE, Tania, CYRINO, Álvaro, PENIDO, Erika. *Trajetórias de empresas brasileiras em mercados internacionais: contribuições empíricas ao debate sobre a importância das distâncias*. Nova Lima: FDC, 2007.
- TAVARES, Márcia. Investimento brasileiro no exterior: panorama e considerações sobre políticas públicas. *Desarrollo Productivo (Santiago: Cepal/Eclac)*, n.172, 2006.
- _____. Outward FDI and the competitiveness of Latin American firms. In: GROSSE, Robert, MESQUITA, Luiz F. (Org.). *Can Latin American firms compete?* Nova York: Oxford, 2007. p.45-65.
- TAVARES, Márcia, FERRAZ, João C. Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam? In: FLEURY, Afonso, LEME FLEURY, Maria T. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas, 2007. p.120-41.
- TAVARES, Maria C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- TEECE, David J. Economies of scope and the scope of the enterprise. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.1, p.223-47, 1980.

- TEECE, David J. Towards an economic theory of the multiproduct firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.3, p.39-63, 1982.
- _____. et al. Understanding corporate coherence: theory and evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.23, p.1-30, 1994.
- TEIXEIRA, Carlos H., CARVALHO, Daniel E. de., FELDMANN, Paulo R. A internacionalização da JBS e uma discussão sobre o diamante de Porter. *Future Studies Research Journal (São Paulo)*, v.2, n.1, p.175-94, jan.-jun. 2010.
- TEIXEIRA, Francisco, GUERRA, Oswaldo, CAVALCANTE, Luiz R. Decisões de investimento e movimentos de reestruturação: um modelo de análise da indústria petroquímica. *Revista de Economia Contemporânea (Rio de Janeiro)*, v.13, n.3, p.511-37, set.-dez. 2009.
- TELLO, Carlos. *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Cidade do México: Universidad Autónoma de México, 2010.
- TOLLENTINO, Paz E. *Technological innovation and third world multinationals*. Londres/Nova York: Routledge, 1993.
- TOPIK, Steven. State autonomy in economic policy: Brazil's experience 1822-1930. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, v.26, n.4, p.449-76, nov. 1984.
- _____. The State's contribution to the development of Brazil's internal economy, 1850-1930. *The Hispanic American Historical Review*, v.65, n.2, p.203-28, maio 1985.
- _____, ZAMUDIO, Mario. La revolución, el Estado y el desarrollo económico en México. *Historia Mexicana*, v.40, n.1, p.79-114, jul.-set. 1990.
- TOULAN, Omar N. Internationalization reconsidered: the case of Siderar. *Working paper*, n.3.938, jul. 1997.
- TREJO, Araceli R. Grupos económicos em la década de los ochenta: estrategias de diversificación. *Economía: Teoría y Práctica*, n.8, p.53-70, 1997.
- UGALDE, Alberto. Las empresas publicas en la Argentina: su magnitud y origen. *Documento de trabajo*, n.3, Buenos Aires: Cepal, 1983.
- ULHØI, John P. The social dimensions of entrepreneurship. *Technovation*, v.25, p.939-46, 2005.
- UNCTAD. *World investment report*. Nova York e Genebra, 2002.
- _____. *World investment report*. Nova York e Genebra, 2003.
- _____. *World investment report*. Nova York e Genebra, 2009.
- _____. *World investment report*. Nova York e Genebra, 2011.
- VAINER, Carlos B. Lugar, região, nação, mundo: explorações históricas do debate acerca das escalas de ação política. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v.8, n.2, p.9-29, 2006.
- VERDI, Adriana Renata, AOUN, Samira. O agronegócio brasileiro na globalização financeira: estratégias e dinâmicas dos principais grupos. *Revista de Economia Agrícola (São Paulo)*, v.56, n.1, p.103-18, jan.-jun. 2009.

- VERNON, Raymond. International investments and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics (Cambridge)*, n.80, p.190-207, 1966.
- _____. The location of economic activity. In: DUNNING, John (Org). *Economic Analysis and the multinational enterprise*. Londres: Allen & Unwin, 1974. p.89-114.
- VERSIANI, Flávio R., SUZIGAN, Wilson. O processo de industrialização: uma visão geral. In: X CONGRESSO INTERNACIONAL DE HISTÓRIA ECONÔMICA. Bélgica, 1990. *Anais...* Bélgica: Cihe, 1990.
- VIEIRA, Fabio H. C. *Análise da trajetória de crescimento do Grupo Gerdau*. Rio de Janeiro, 2007. 356f. Dissertação (mestrado em Administração) – Instituto Coppead de Administração – Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- VIETORISZ, Thomas. Transcultural foundations of success in joint ventures: the best-practice case of Mabe-GE. *Working Paper Series*, n.182, Center for Advanced Human Resource Studies (CAHRS), 1996.
- VILLANUEVA, Javier. El origen de la industrialización Argentina. *Desarrollo Económico (Buenos Aires)*, v.12, n.47, p.451-76, out.-dez. 1972.
- VILLARREAL, René. *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque neoestructuralista (1929-1997)*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- VILLELA, André A. *The political economy of money and banking in imperial Brazil, 1850-1870*. Londres, 1999. 316f. Tese (doutorado em Filosofia) – London School of Economics and Political Science, Londres.
- _____. Política tarifária no II Reinado: evolução e impactos, 1850-1889. *Nova Economia (Belo Horizonte)*, v.15, n.1, p.35-68, jan.-abr. 2005.
- VILLELA, Annibal. Multinationals from Brazil. In: LALL, Sanjaya (Org.). *The new multinationals*. Nova York: John Wiley Press, 1983.
- _____, SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira 1889-1945*. Rio de Janeiro: Ipea; Inpes, 1975.
- VITAL, Marcos H. F. A indústria de papéis sanitários: panorama mundial e brasileiro. *BNDES Setorial (Rio de Janeiro)*, n.28, p.233-78, set. 2008.
- WAHL, Jorge. JBS a mais nova multinacional. *Revista Bovespa (São Paulo)*, jul.-set. 2007. Disponível em <<http://www.bmfbovespa.com.br/InstSites/RevistaBovespa/103/Empresas.shtml>>. Acesso em 26/3/2012.
- WAINER, Andrés, SCHORR, Martín. Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron. *Realidad Económica (Buenos Aires)*, n.223, p.117-41, 2006.
- WELLS, Christopher. Brazilian multinationals. *Columbia Journal of World Business*, p.13-23, inverno 1988.

- WELLS JR., Louis T. The internacionalization of firms from developing countries. In: AGMON, Tamir, KINDLEBERGER, Charles (Org.). *Multinationals from small countries*. Londres: The MIT Press, 1977. p.133-56.
- _____. *Third world multinationals: the rise of foreign direct investment from developing countries*. Cambridge: MIT Press, 1983.
- WHITE, Eduardo, CAMPOS, Jaime, ONDARTS, Guillermo. Las empresas conjuntas latinoamericanas. *Instituto para la Integración de América Latina*, Buenos Aires, p.1-26, 1977.
- WHITE, Langdon, CHILCOTE, Ronald H. Chile's new iron and steel industry. *Economic Geography*, v.37, n.3, p.258-66, jul. 1961.
- WHITELOCK, Jeryl. Theories of internationalization and their impact on market entry. *International Marketing Review*, v.19, n.4, p.342-7, 2002.
- WILKINS, Mira. *The emergence multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- _____. Japanese multinational enterprise before 1914. *The Business History Review*, v.60, n.2, p.199-231, 1986.
- WILLIAMSON, Oliver E. Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American Economic Review*, v.63, n.2, p.316-25, maio 1973.
- _____. The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, v.19, n.4, p.1.537-68, dez. 1981.
- YIU, Daphne, BRUTON, Garry D., LU, Yuan. Understanding business group performance in an merging economy: acquiring resources and capabilities in order to prosper. *Journal of Management Studies*, v.42, n.1, p.183-206, jan. 2005.
- YUNEZ-NAUDE, Antonio. The Dismantling of Conasupo, a Mexican State Trader in Agriculture. *World Economy*, v.26, n.1, p.97-122, jan. 2003.

Sítios eletrônicos das instituições consultadas (Dados sobre fluxos de IED)

- Banco Central de La Republica Argentina: <<http://www.bcra.gov.ar/>>
- Banco Central del Paraguay: <<http://www.bcp.gov.py/supseg/default.html>>
- Banco Central del Uruguay: <<http://www.bcu.gub.uy/Paginas/Default.aspx>>
- Banco Central de Bolívia: <<http://www.bcb.gob.bo/>>
- Banco Central do Brasil: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>>
- Unctad Data Base: <<http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>>

**Principais revistas de negócios consultadas
(Consulta sobre os movimentos de fusões, investimentos,
"ranqueamentos", etc.)**

América Economía: <<http://www.americaeconomia.com/>>

Revista *Mercado*: <<http://www.mercado.com.ar/>>

Revista *Capital*: <<http://www.capital.cl/>>

Revista *Semana*: <<http://www.semana.com/Home.aspx>>

CNN Expansión: <<http://www.cnnexpansion.com/>>

**Sítios eletrônicos dos grupos econômicos
(Consulta aos relatórios anuais e
às informações à imprensa e aos acionistas)**

Cemex: <<http://www.cemex.com/>>

Techint: <<http://www.techint.com/default.aspx>>

Votorantim: <<http://www.votorantim.com.br/pt-BR/Paginas/Home.aspx>>

Gerdau: <<http://www.gerdau.com.br/>>

Odebrecht: <<http://www.odebrecht.com.br/>>

Coca-Cola Femsa: <<http://www.femsa.com>>

Antarchile: <<http://www.antarchile.cl/antarchile/>>

Alfa: <<http://www.alfa.com.mx/>>

JBS: <<http://www.jbs.com.br/>>

Bimbo: <<http://www.grupobimbo.com/es/index.html>>

CSN: <http://www.mzweb.com.br/csn/web/default_pt.asp?idioma=0&conta=28>

Camargo Corrêa: <<http://www.camargocorrea.com.br/>>

Mabe: <<http://www.mabe.com.mx/>>

Xignux: <<http://www.xignux.com/>>

Gruma: <<http://www.gruma.com/vEsp/>>

CMPC: <<http://www.cmpc.cl/>>

Molymet: <<http://www.molymet.cl/>>

Vitro: <http://www.vitro.com/vitro_corporativo/default.htm>

Industrias CH: <<http://www.industriasch.com.mx/>>

WEG: <<http://www.weg.net/br>>

Desc: <<http://www.kuo.com.mx/>>

Brasil Foods: <<http://www.brasilfoods.com/>>

Marfrig: <<http://www.marfrig.com.br/>>

Arcor: <<http://www.arcor.com.ar/>>

Mexichem: <<http://www.mexichem.com/>>

Tigre: <<http://www.tigre.com.br/pt/index.php>>

SOBRE O LIVRO

Formato: 16 x 23 cm

Mancha: 28,3 x 47,9 paicas

Tipologia: Horley Old Style 10,5/14
2013

EQUIPE DE REALIZAÇÃO

Coordenação Geral

Tulio Kawata



CULTURA
ACADÊMICA 
Editora