

**EDUARDO COSTA PINTO**

**Bloco no Poder e Governo Lula: grupos econômicos, política econômica e  
novo eixo sino-americano**

**Rio de Janeiro**

**2010**

**EDUARDO COSTA PINTO**

**Bloco no Poder e Governo Lula: grupos econômicos, política econômica e  
novo eixo sino-americano**

Tese apresentada ao Corpo Docente do Instituto  
de Economia da Universidade Federal do Rio de  
Janeiro como parte dos requisitos necessários à  
obtenção do título de Doutor em Economia

Orientador: Prof. Dr. Reinaldo Gonçalves

**RIO DE JANEIRO/RJ  
2010**

Pinto, Eduardo Costa.

Bloco no Poder e Governo Lula: grupos econômicos, política econômica e novo eixo sino-americano / Eduardo Costa Pinto. – Rio de Janeiro, 2010. 265 p.

Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, 2010

Orientador: Reinaldo Gonçalves

1. Governo Lula. 2. Bloco no poder. 3. Grupos econômicos. 4. Política econômica. 5. Eixo sino-americano. 6. Economia política – Teses. I Pinto, Eduardo Costa. II. Gonçalves, Reinaldo. III. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

CDD 000.00

Ficha Catalográfica

## **FOLHA DE APROVAÇÃO**

Eduardo Costa Pinto

**BLOCO NO PODER E GOVERNO LULA:**  
grupos econômicos, política econômica e novo eixo sino-americano

Rio de Janeiro, 26 de agosto de 2010

---

Prof. Dr. Reinaldo Gonçalves (UFRJ – orientador)

---

Prof. Dr. Francisco de Oliveira (USP)

---

Prof. Dr. Theotônio Dos Santos (UNESCO/UFF)

---

Prof. Dr. Luiz Filgueiras (UFBA)

---

Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros (UFRJ)

A Maria Clara,

filhinha amada

A Maria Isabel,

companheira nas alegrias e nas agruras

Aos meus pais,

João e Clemilvia

grandes responsáveis pela minha trajetória

Aos meus irmãos,

Ricardo e Ana Paula

## AGRADECIMENTOS

São tantos e tão especiais...

Ao meu professor orientador, Reinaldo Gonçalves, pela paciência, pela compreensão, pelas valiosíssimas reflexões, pela sinceridade e pela receptividade.

A pós-graduação do IE/UFRJ, pelo apoio, pela infraestrutura, pela qualidade de seus funcionários (Anna Elizabeth e Ronei José Gomes) e, especialmente, de seus professores que contribuíram imensamente para minha formação.

A CAPES e depois a FAPERJ que viabilizaram as condições materiais, por meio da bolsa de estudo, para a consecução desta tese

Aos meus colegas de doutorado (da turma de 2006 e de outros períodos), pela amizade e pelos debates travados dentro e fora da sala de aula. Pessoas que jamais cairão no meu esquecimento.

Ao professor Nelson Oliveira, com quem tenho “dívidas” que remontam desde meu tempo de graduação na UFBA, por ter, de modo tão generoso, concedido seu tempo precioso e posto à minha disposição seus conhecimentos e sua visão crítica. Professor cujos ensinamentos transcendem o campo acadêmico, sendo, para mim, um referencial a ser seguido por toda vida. Se hoje estou aqui apresentando esta tese tenho que agradecer muito ao mesmo.

Aos meus pais, João e Clemilvia, e aos meus irmãos (Ricardo e Ana Paula) que durante anos compartilharam comigo alegrias e angústias, sucessos e frustrações.

A Maria Clara e a Maria Isabel, por tudo: pela paciência, por compreenderem as intermináveis horas que passei em frente ao computador, pelo companheirismo, pelas palavras de carinho e encorajamento que me ajudaram a permanecer firme diante da difícil empreitada que é terminar uma tese de doutorado. Quando achei que não ia conseguir vocês estavam lá me dando força, enfim, sem palavras...

“É preciso sonhar, mas com a condição de crer em nosso sonho, de observar com atenção a vida real, de confrontar a observação com nosso sonho, de realizar escrupulosamente nossas fantasias.”

(Lênin - *Que fazer?*)

## RESUMO

Esta tese tem como principal objetivo analisar a evolução do desempenho econômico do “núcleo duro” (bloco no poder) do capitalismo brasileiro entre 1995 e 2007, especialmente no governo Lula. A hipótese central é que este desempenho é a expressão dos condicionantes externos (eixo sino-americano) e internos (política econômica). O foco da análise empírica é o grupo econômico, hoje o principal *locus* da luta econômica de classes. Analisam-se, também, outras duas questões importantes: (i) o impacto da dinâmica do comércio mundial, assentada no novo eixo sino-americano, na inserção internacional brasileira e, sobretudo, no desempenho do bloco no poder; e (ii) os efeitos da política econômica (*locus* fundamental da luta política de classes) do governo Lula sobre a dinâmica econômica e, especialmente, a evolução do desempenho econômico do bloco no poder. A pesquisa norteou-se por duas hipóteses: (i) a dominação da fração bancária-financeira no Brasil foi mantida durante o governo Lula em decorrência da continuidade do regime de política macroeconômica (metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário); e (ii) o aumento do poder da burguesia agropecuária exportadora e da indústria intensiva em recursos naturais foi alcançado, durante o governo Lula, sem quebra da hegemonia da fração bancária-financeira, em virtude dos efeitos do eixo sino-americano na economia brasileira. A análise dos dados empíricos dos grupos econômicos e dos condicionantes internos e externos, sob o governo Lula, levam às seguintes conclusões: (i) a grande burguesia industrial exportadora de *commodities* ampliou significativamente o seu estoque de riqueza (patrimônio líquido) em decorrência dos seus elevados lucros líquidos (fluxos de riqueza), mostrando, com isso, a ascensão dessa fração no bloco no poder. Esta ascensão foi consequência, quase que exclusiva, dos efeitos do eixo sino-americano, uma vez que, o câmbio, resultante da política econômica, fora quase sempre desfavorável ao setor; (ii) não houve mudança na posição relativa da grande burguesia do agronegócio (exportadora) no bloco no poder, haja vista a manutenção do peso relativo do seu estoque de riqueza (patrimônio líquido) e da instabilidade do seu fluxo de riqueza (lucro líquido). Os efeitos externos positivos para o setor foram quase que totalmente anulados pelos efeitos negativos do câmbio; e (iii) a grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional ampliou seu peso relativo no estoque de riqueza (patrimônio líquido) devido à manutenção de seus elevados lucros (líquidos) e de suas extraordinárias taxas de rentabilidade, evidenciando a manutenção do seu poder econômico. Esses resultados foram uma decorrência das altas taxas de juros e dos elevados superávits primários, viabilizados pela independência operacional do Banco Central e de sua gestão monetária, que expressam o poder político desta fração. A combinação do poder econômico e do poder político geraram este resultado, que é a evidência da hegemonia dessa fração no bloco do poder. Ademais, a suposta idéia de que os dominados estão representados na figura de Lula e de seu programa bolsa-família proporciona a legitimação da exploração atual, já que os dominados aceitam as atuais políticas de governo que garantem o domínio das frações do bloco no poder. Portanto, vive-se hoje, sob o governo Lula, uma “hegemonia às avessas” em que se mantêm a acumulação e a dominação do bloco no poder.

**Palavras-chaves:** Governo Lula; Bloco no Poder; Grupos Econômicos; Política Econômica; Eixo Sino-Americano.

## ABSTRACT

The main objective of this dissertation is to analyze the evolution of the economic performance of the “core” (power bloc) of Brazilian capitalism from 1995-2007. The central hypothesis is that such performance is an expression of external (US-China axis) and internal (economic policies) determinants. The focus of our empirical analysis is the economic group, nowadays the main *locus* of class economic struggle. We also analyze two other important matters: (i) the impact of the new international trade dynamics, based on the US-China axis, on Brazilian external insertion and, mainly, on the performance of the power bloc; and (ii) the effects of economic policies (main *locus* of class political struggle) of Lula’s government over economic dynamics and, specially, over the evolution of the power bloc economic performance. This research was guided by two hypothesis: (i) the domination of the financial/banking fraction in Brazil was kept during Lula’s government due to the maintenance of the macroeconomic policy (inflation targets, floating exchange rate and primary surplus); and (ii) the increase of power among the exporting agribusiness bourgeoisie and among the natural resource intensive industries was achieved, during Lula’s government, with no interruption in the hegemonic position of the financial/banking fraction because of the effects of the US-China axis over Brazilian economy. The analysis of the empirical data of the economic group and of the internal and external constrains, under Lula’s government, led us to the following conclusions: (i) the big industrial bourgeoisie of commodities export expanded significantly its wealth stock (net assets) due to its high levels of net profits (wealth flow), leading to the power rise of this fraction. Such rise was a consequence, almost exclusive, of the effects of the US-China axis, once the exchange rate that was derived from the economic policy was almost always unfavorable to the sector; (ii) there was no change in the relative position in the power bloc of the big industrial bourgeoisie of commodities export, specially considering the maintenance of the relative weight of its wealth stock (net assets) and the instability of its wealth flow (net profits). The positive external effects for the sector were almost totally annulated by the negative effects produced by the exchange rate; and (iii) the big financial/banking national and international bourgeoisie expanded its relative share on wealth stock (net assets) due to the maintenance of high profits (net) and to the extraordinary levels of profitability, making evident that there was no change over its economic power. These results were a consequence of high levels of interest rates and of the elevate primary surplus, both made possible due to the Central Bank’s operational independence and to its monetary management, an expression of the political power of this fraction. The combination of economic and political power produced such result, which is an evidence of the hegemonic position of the fraction over the power bloc. Moreover, the idea that the dominated class is represented in Lula’s government and in its Bolsa Família Program provides the actual legitimating exploitation, once the dominated class accepts the government policies that ensure the domination by the fractions of the power bloc. Therefore, we experience nowadays, under Lula’s government, a “hegemony in reverse”, in which the accumulation and domination done by the power bloc are kept untouched.

**Word-keys:** Lula’s Government; Power Bloc; Economic Group; Economic Policies; US-China Axis.

## SUMÁRIO

<b>Introdução</b> .....	19
Objetivos do Estudo.....	26
Principais Hipóteses.....	27
Metodologia.....	28
Justificativa.....	30

### Capítulo 1

<b>Classe social, Grupo Econômico, Bloco no Poder, Estado e Vulnerabilidade Externa</b> .....	32
1.1. Classes (e suas frações) sociais e lutas econômica e política de classes.....	32
1.2. Grupos econômicos: <i>locus</i> contemporâneo da luta econômica de classes.....	53
1.3. Bloco no poder e Cena Política.....	58
1.4. Estado: <i>locus</i> da luta política de classes.....	67
1.5. Modelo Liberal Periférico: as condições da vulnerabilidade estrutural externa.....	80

### Capítulo 2

<b>Análise empírica dos grupos econômicos: o núcleo “duro” do capitalismo brasileiro</b> .....	85
2.1. Questões metodológicas.....	87
2.2. Grupos Econômicos: a Evolução do Estoque e do Fluxo da Riqueza.....	94
2.2.1. Evolução do volume real e da composição do Patrimônio Líquido (PL) (estoque de riqueza) por setores e por controle da propriedade.....	94
2.2.2. Evolução do volume real e da composição das Receitas Operacionais Líquidas (ROL) por setores e por controle da propriedade.....	114
2.2.3. Evolução do volume real e da composição dos Lucros Líquidos (LL's) por setores e por controle da propriedade.....	132
2.2.4. Evolução da Taxa de Lucro (rentabilidade do patrimônio) por setores e por controle da propriedade.....	149
2.3. Fatos estilizados da evolução da estrutura produtiva e do estoque e do fluxo de riqueza das frações do bloco no poder, sob o governo Lula .....	164

## Capítulo 3

<b>Novo eixo geoeconômico (sino-americano), expansão e crise da economia mundial e inserção externa brasileira.....</b>	<b>171</b>
3.1. O nascimento da relação siamesa entre Estados Unidos e China: a década de 1990.....	172
3.2. Expansão e crise da economia mundial no início do século XXI: o papel do novo eixo geoeconômico mundial (EUA e China).....	184
3.2.1. EUA e China: indutores da expansão.....	184
3.2.1. A crise internacional ( <i>subprime</i> ) e as alternativas de solução norte-americana e chinesa.....	196
3.3. Inserção internacional brasileira e vulnerabilidade externa: antes e depois da crise.....	210
3.3.1. Exportações e vulnerabilidade externa conjuntural.....	210
3.3.2. Especialização retrógrada (regressão da pauta exportadora e da estrutura industrial) e vulnerabilidade externa estrutural.....	227

## Capítulo 4

<b>As Políticas econômicas atuais em suas diversas dimensões: instrumentalização, desempenho macroeconômico e bloco no poder.....</b>	<b>235</b>
4.1. Da crise dos anos 80 ao governo FHC: fatos estilizados.....	236
4.2. Regime de política macroeconômica, sob o governo Lula: metas de inflação, câmbio flutuante e ajuste fiscal contracionista.....	244
4.3. Desempenho e dinâmica macroeconômica: mais do mesmo com melhor resultado!.....	259
4.4. Política econômica, frações do bloco no poder e dominação de classe no governo Lula.....	276

## Conclusões

<b>Conclusões.....</b>	<b>283</b>
------------------------	------------

Referências.....	288
------------------	-----

Anexos.....	298
-------------	-----

## **Tabelas**

Tabela 2.1 - Classificação setorial adotada para o principal setor de atividade dos grupos econômicos

Tabela 2.2 - Número de grupos econômicos na amostra por setor e por origem de capital – 1995/2007

Tabela 2.3 - Representatividade da receita operacional líquida da amostra em relação ao conjunto da economia – 1995-2007 (R\$ bilhões)

Tabela 2.4 - Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (R\$ mil) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Tabela 2.5 - Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Tabela 2.6 - Número de empresas estatais federais (1995-2009)

Tabela 2.7 - Evolução real da receita líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (R\$ mil) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Tabela 2.8 - Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Tabela 2.9 - Evolução real do lucro líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital – 1995-2007: médias anuais por período selecionado (R\$ mil) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Tabela 2.10 - Evolução da participação (%) do lucro líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Tabela 2.11 - Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Tabela 3.1 - Taxas de crescimento real do PIB: 1990-2009 (em %)

Tabela 3.2 - Mundo, Estados Unidos e China: Indicadores Macroeconômicos Selecionados – 1990-2008

Tabela 3.3 - Estados Unidos – Indicadores Macroeconômicos trimestrais Selecionados – 2.º trim 2007/4.º trim 2009

Tabela 3.4 – China: Indicadores Macroeconômicos trimestrais Selecionados – 2007.T2/2009.T4

Tabela 3.5 - Transações correntes – 1995-2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)

Tabela 3.6 - Balança Comercial (Brasil x resto do mundo, Brasil x China e Brasil x Mercosul) – 1995-2009 (US\$ bilhões; variação anual em %)

Tabela 3.7 - Fluxos líquidos de capitais – 1995-2009 (US\$ bilhões)

Tabela 3.8 - Exportações brasileiras e seus principais destinos – 1995-2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)

Tabela 3.9 - Indicadores de vulnerabilidade externa conjuntural – 1995-2009

Tabela 3.10 - Evolução das exportações brasileiras por fator agregado – 1996/2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)

Tabela 3.11 - Evolução das exportações brasileiras por intensidade tecnológica – 1999/2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)

Tabela 3.12 - Evolução da Balança Comercial por intensidade tecnológica – 1996 a 2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)

Tabela 4.1 - PIB e Investimento – 1995-2009

Tabela 4.2 - Renda, emprego e salário mínimo – 1995 -2009

Tabela 4.3 - Metas e taxa de inflação – 1999-2009 (%)

Tabela 4.4 - Dívida líquida do setor público – 1999-2006 (R\$ bilhões)

Tabela 4.5 - Finanças Públicas – 1999-2006 (R\$ bilhões; valor acumulado e média)

Tabela 4.6 - Contribuição no crescimento do PIB (%)

Tabela 4.7 - Lucro Líquido dos grupos econômicos por setores de atividade (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos; 1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA)

Tabela 4.8 - Taxa de juros, de câmbio e de lucro dos grupos econômicos por setores – 1995-2007

Tabela A.1 - Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))

Tabela A.2 - Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital – 1995-2007

Tabela A.3 - Evolução real da receita líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))

Tabela A.4 - Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital – 1995-2007

Tabela A.5 - Evolução real dos lucros líquidos dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))

Tabela A.6 - Evolução da participação (%) dos lucros líquidos dos grupos econômicos por setor e por origem de capital – 1995-2007

Tabela A.7 - Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))

Tabela A.8 - Classificação setorial da indústria por setores de atividades econômicas (CNAE)

Tabela A.9 - Países que pertencem a cada uma das regiões

## **Gráficos**

Gráfico 2.1 - Representatividade da receita operacional líquida da amostra em relação ao conjunto da economia brasileira – 1995-2007

Gráfico 2.2 - Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual) e patrimônio líquido em proporção do PIB (%)

Gráfico 2.2 (A) - Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 1995-2002 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.2 (B) - Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 2003-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.3 - Evolução real do patrimônio líquido (PL) dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.4 - Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos por controle da propriedade (médias anuais por período selecionado/1995-2007)

Gráfico 2.5 - Evolução do patrimônio líquido real do setor financeiro e não-financeiro 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.5 (A) - Patrimônio líquido real do SF – 1995-2002 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.5 (B) - Patrimônio líquido real do SF – 1995-2002 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.6 - Evolução do patrimônio líquido real do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.7 - Evolução do patrimônio líquido real do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.8 - Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital (R\$ bilhões) – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.9 - Evolução da participação no patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.10 - Evolução real do patrimônio líquido do AG e da CC (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.11 - Evolução da participação (%) do patrimônio líquido por setores de atividade

Gráfico 2.12 - Evolução real do patrimônio líquido da IC, SI e SF (1995 = base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.13 - Evolução real do patrimônio líquido da ID, IT e SO (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.14 - ROL real dos grupos econômicos e ROL/PIB (%) – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.15 - Evolução real da receita operacional líquida (ROL) dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.16 - Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos por controle da propriedade (médias anuais por período selecionado/1995-2007)

Gráfico 2.17 - Evolução da ROL do setor financeiro e não-financeiro 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.18 - Evolução da ROL do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.19 - Evolução da ROL do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.20 - Evolução real das receitas operacionais líquidas dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.21 - Evolução da participação das receitas operacionais líquidas dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.22 - Evolução real das ROL's do AG e do SI (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.23 - Evolução real das ROL's da CC e do SI (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.24 - Evolução da participação (%) das ROL's por setores de atividade

Gráfico 2.25 - Evolução real das ROL's da IC e do SF (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.26 - Evolução real das ROL's da ID e da IT (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.27 - Lucro líquido real dos grupos econômicos e ROL/PIB (%) – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.28 - Evolução real do lucro líquido dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.29 - Evolução da Participação (%) dos Lucros Líquidos dos Grupos Econômicos por Controle da Propriedade (Médias anuais por período selecionado:1995-2007)

Gráfico 2.30 - Evolução do LL do setor financeiro e não-financeiro: 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.31 - Evolução do LL do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.32 - Evolução do LL do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

Gráfico 2.33 - Evolução Real do LL dos Grupos Econômicos por Setor Financeiro e Não-Financeiro e por Origem de Capital – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.34 - Evolução da participação dos Lucros Líquidos dos Grupos Econômicos por Setor Financeiro e Não-Financeiro e por Origem de Capital – (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Gráfico 2.35 - Evolução real dos Lucros Líquidos do AG e SI (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.36 - Evolução real dos Lucros Líquidos da CC e de SO (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.37 - Evolução da Participação (%) dos Lucros Líquidos por Setores de Atividade

Gráfico 2.38 - Evolução real dos Lucros Líquidos do IC e SF (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.39 - Evolução real dos Lucros da ID e IT (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)

Gráfico 2.40 - Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.41 - Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (%)

Gráfico 2.42 - Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro e Não-Financeiro 1995-2007 (%)

Gráfico 2.43 - Evolução da Taxa de Lucro do Setor Não-Financeiro por Controle da Propriedade – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.44 - Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro por Controle da Propriedade – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.45 - Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro e Não-Financeiro por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.46 - Evolução da Taxa de Lucro do AG e CC – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.47 - Evolução da Taxa de Lucro do AG e CC por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.48 - Evolução da Taxa de Lucro do IC e SF – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.49 - Evolução da Taxa de Lucro do IC e SF por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.50 - Evolução da Taxa de Lucro do ID e IT – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.51 - Evolução da Taxa de Lucro do ID e IT por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.52 - Evolução da Taxa de Lucro do SI e SO – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.53 - Evolução da Taxa de Lucro do SI e SO por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)

Gráfico 2.54 - Evolução do valor da transformação industrial por setores de atividade – 1996-2007 (R\$ bilhões; média)

Gráfico 2.55 - Evolução da participação da transformação industrial por setores de atividade – 1996-2007 (%; média)

Gráfico 3.1 - Mundo - Evolução da taxa de crescimento do PIB e do Investimento, em % do PIB. Totais Anuais por Período – 1998-2009

Gráfico 3.2. - EUA – Evolução da taxa de juros básica mensal (ago./00 – ago./03)

Gráfico 3.3. - China – Evolução dos Investimentos em % do PIB (1998-2007)

Gráfico 3.4. - Mundo e EUA – Déficit em Transação Corrente em % do PIB (1995-2008)

Gráfico 3.5. - Índices de preços de *commodities* e importações chinesas (1995-2009) (2005 = 100)

Gráfico 3.6 - Estados Unidos e China – Evolução da taxa de juros mensal (taxa de desconto do Banco Central) – jan.2007/dez.2009

Gráfico 3.7 - Países desenvolvidos, em desenvolvimento, Estados Unidos e China – Composição do esforço fiscal por tipo de gasto (%) (estímulos fiscais anunciados para 2009)

Gráfico 3.8 - Evolução das exportações e importações trimestrais da China e dos Estados Unidos – 2.º trim. 2007/4.º trim. 2009 (média de 2005 = 100)

Gráfico 3.9. - Evolução das exportações brasileiras (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio (US\$/R\$) – 1995-2009

Gráfico 3.10. - Evolução das exportações e da balança comercial brasileira, da taxa de câmbio e do índice geral de preços das *commodities* - 1995-2009 (2005 = 100)

Gráfico 3.11. - Evolução mensal dos fluxos líquidos de capitais (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio (R\$/US\$) – jan.2007 – dez.2009

Gráfico 3.12 - Evolução trimestral das exportações, das importações e da balança comercial – 1º trim.2007/ 4º trim.2009 (US\$ bilhões)

Gráfico 3.13 - Evolução mensal das exportações brasileiras para o resto do mundo (menos China, Hong Kong e Macau) e para China, Hong Kong e Macau – 2008.1/2009.12 (US\$ bilhões)

Gráfico 3.14 - Evolução trimestral dos fluxos líquidos de capitais – 1.º trim.2007/4.º trim.2009 (US\$ bilhões)

Gráfico 3.15 - Evolução trimestral dos Investimentos estrangeiros em carteira – 1.º trim.2007/4.º trim.2009 (US\$ bilhões)

Gráfico 3.16 - Evolução da participação das exportações brasileiras por fator agregado (%) – 1995/2009

Gráfico 4.1 - Brasil: distribuição da receita tributária por principais bases de incidência (em % PIB): 2002 e 2009

Gráfico 4.2 - Evolução do Investimento (FBKF), das Exportações e das Importações como proporção do PIB (%)

Gráfico 4.3 - Despesas com ativos imobilizados (*proxy* do investimento) da indústria por setores de atividade – 1996-2007 (R\$ bilhões)

Gráfico 4.4 - Participação das despesas com ativos imobilizados (*proxy* do investimento) da indústria por setor de atividade – 1996-2007 (%)

Gráfico 4.5 - Pessoas ocupadas (assalariadas) na indústria por setores de atividade – 2001-2009 (jan. 2001 = 100; média anual e média por atividades - CNAE )

Gráfico 4.6 - Taxa de inflação e câmbio – 1999-2009 (%)

Gráfico 4.7 - Estoque da dívida interna líquida do setor público e fator de acumulação da Selic real – 1991-2009

Gráfico 4.8 - PIB e Investimento – 1999-2009 (variação real)

Gráfico 4.9 - Nível de utilização da capacidade instalada da indústria – 1999-2009 (%)

Gráfico 4.10 - Nível de utilização da capacidade instalada da indústria em geral e de bens de consumo e de capital – 1999-2009 (%)

Gráfico 4.11 - Nível de utilização da capacidade instalada da indústria em geral e de outros setores 1999-2009 (%)

Gráfico 4.12 - Diferença entre a taxa de lucro (do SNF e da IC) e a taxa de juros de longo prazo (TJLP) e formação bruta de capital fixo e taxa de lucro – 1995-2007

Gráfico 4.13 - Origens das Receitas do Sistema Bancário-Financeiro no Brasil – 1995 - 2007

## **Quadros**

Quadro 2.1 – Principais variáveis: definições e protocolo de análise

Quadro 2.2 - Síntese dos principais indicadores e critérios dos grupos econômicos: médias anuais por período selecionado – 1995-2007

Quadro 4.1 - Algumas medidas adotadas na área fiscal e tributária no Governo Lula

## Introdução

Entre os países da América Latina, o Brasil foi um dos últimos a trocar o Modelo de Substituição de Importações (MSI) cepalino pelo modelo de “desenvolvimento liberal”, estruturado a partir da “prudência macroeconômica”, da liberalização micro e macroeconômica e da orientação externa.

A dificuldade em transitar ao novo modelo de desenvolvimento, após o esgotamento do MSI, mais especificamente durante o governo Sarney (1985-1989), teve origem na falta de definições ou de articulações das frações do “núcleo duro” do capitalismo brasileiro no que diz respeito ao eixo a ser seguido. Reformular o MSI, como defendido pela grande burguesia interna industrial<sup>1</sup>, ou aderir ao modelo liberalizante (neoliberal<sup>2</sup>) integrado ao processo de globalização, como advogado pela grande burguesia comercial e, sobretudo, a bancária-financeira (que vive de juros)<sup>3</sup>? Havia uma forte disputa de projetos no bloco no poder<sup>4</sup> que só

---

<sup>1</sup> O conceito de burguesia interna indica a fração da burguesia que ocupa uma “posição intermediária” entre a burguesia compradora, que é uma mera extensão dos interesses imperialistas no interior dos países coloniais e dependentes, e a burguesia nacional, que em alguns movimentos de libertação nacional do século XX chegou a assumir posições anti-imperialistas (POULANTZAS, 1977).

<sup>2</sup> As reformas neoliberais que foram implementadas constituíram, sinteticamente, em: privatizações e desregulamentações; precarização do mercado de trabalho; diminuição do papel do Estado; e abertura comercial e financeira.

<sup>3</sup> A fração grande burguesia bancária-financeira é aqui entendida (e ao longo de todo este estudo) como uma categoria concreto-real, sendo formada não apenas pelos bancos (múltiplos com carteira comercial, comerciais, de investimentos, de câmbio, etc.), mas também pelo outros agentes que atuam no sistema financeiro, tais como as seguradoras, corretoras de valores, fundos de pensão, entre outros. No capítulo 1 será desenvolvida uma análise mais detalhada sobre as dimensões das frações de classes.

<sup>4</sup> Para Poulantzas (1977, p. 233-234, grifo do autor), “o bloco no poder constitui-se uma unidade contraditória de classes e *frações politicamente dominantes sob a égide da fração hegemônica*. [...] A própria hegemonia, no interior deste bloco, de uma classe ou fração, não é devido ao acaso: ela tornou-se possível [...] através da unidade própria de poder institucionalizado do Estado capitalista. A relação entre o Estado capitalista e as classes ou frações dominantes *funciona no sentido da sua unidade política sob a égide de uma classe ou fração-hegemônica*.” O conceito de bloco de poder será mais bem explicitado na seção 1.3

foi “resolvida” a partir do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) – apesar das estratégias neoliberais terem sido iniciadas durante o governo Collor – com a vitória da estratégia de “desenvolvimento liberal”.

No transcurso do segundo mandato de FHC, o otimismo fácil dos primeiros anos do governo, foi substituído pelo ceticismo, uma vez que o tão propalado caminho da “modernidade” não foi alcançado, a despeito da estabilidade de preços. Muito pelo contrário, o que se verificou, ao longo da década de 1990, foi a ampliação do desemprego, das desigualdades sociais e do aumento da vulnerabilidade externa; fatores estes que desencadearam fortes crises econômicas. Naquela conjuntura histórica, o resultado eleitoral de 2002 – vitória de Lula, do Partido dos Trabalhadores (PT) – representou, em boa medida, a rejeição de boa parte da população às políticas neoliberais e, sobretudo, às suas conseqüências sócio-econômicas deletérias. A vitória do PT foi a expressão de uma grande vontade de mudança. A despeito disso, as ações econômicas implementadas pelo governo Lula deram continuidade (consolidação e aprofundamento) aos mesmos eixos macroeconômicos ortodoxos (câmbio flexível, metas de inflação e superávit primário) concebidos e executados pelo segundo governo FHC.

A herança deixada por FHC supostamente “aprisionou” o que viria a ser o novo governo ainda no período eleitoral, quando Lula divulgou a “Carta ao Povo Brasileiro”, se comprometendo a dar seqüência às mesmas políticas econômicas adotadas no segundo governo FHC, bem como a assegurar à fração bancária-financeira o respeito de todos os contratos firmados pelo governo. Aquele suposto aprisionamento foi, na verdade, muito mais uma expressão dos novos rumos tomados por Lula e pelo núcleo do PT após a derrota eleitoral de 1989, qual seja: um projeto de poder que fosse legitimado pelas classes dominantes (BENJAMIN, 2004). Esse novo rumo do PT ficou cristalizado na campanha eleitoral de 2002, haja vista (i) as alianças políticas pragmáticas do PT com o Partido Liberal

e com as velhas e novas elites (“raposas”) da política nacional (representantes dos setores dominantes nacionais), tais como Sarney, Quéricia, Garotinho e ACM, entre outras; (ii) a ambigüidade que permeou o discurso do PT sem tocar nas discussões a respeito da dívida externa e do acordo com o FMI; (iii) o apelo de *marketing* da campanha eleitoral de Lula, centrado no discurso conciliador (“Lulinha paz e amor”), discurso este mais ameno e atrelado a um pensamento conservador de centro.

Ao assumir o governo, Lula, aquele que havia sido eleito para mudar, mostrou-se mais eficiente na condução da continuidade do Modelo Liberal Periférico<sup>5</sup> (MLP) do que os próprios representantes do bloco no poder brasileiro. As linhas mestras das políticas econômicas e sociais foram mantidas e aprofundadas pelo governo Lula, dada a continuidade das metas de inflação e do câmbio flutuante, a ampliação da postura fiscal contracionista e a manutenção das políticas sociais focalizadas de combate à pobreza (Bolsa Família), bem ao gosto do Banco Mundial.

No segundo governo Lula, apesar de (i) certa flexibilização da política fiscal – que não foi uma escolha deliberada, mas sim uma decorrência do enfrentamento da crise *subprime* norte-americana que alcançou dimensões globais – e (ii) da apresentação de programas setoriais – Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e Programa de Desenvolvimento Produtivo (PDP) –, a política econômica também esteve e ainda está condicionada ao seu objetivo aparente maior que a estabilidade de preços e que, ao mesmo tempo, garante elevados lucros para os setores da grande burguesia bancária-financeira. Situação esta que é a cristalizada pelo poder discricionário que o Banco Central (BC) tem na condução dos eixos da política macroeconômica. Não é por acaso que seu presidente foi alçado ao status de ministro. Isso só demonstra o atual poder do BC na condução da macroeconomia. Em outras palavras, o

---

<sup>5</sup> A discussão a respeito do Modelo Liberal Periférico será realizada na seção 1.5.

BC é o principal “centro de poder”<sup>6</sup> entre os mais diversos ministérios e órgãos federais que compõem o sistema estatal brasileiro.

Do ponto de vista estrutural, o governo Lula ampliou a abertura financeira da economia brasileira, recolocou a discussão da reforma da previdência dos servidores públicos e da reforma sindical e trabalhista (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007; CARNEIRO, 2006). A “herança maldita” parecia não ter sido tão maldita assim.

Na verdade, o governo Lula decidiu continuar e aprofundar o MLP brasileiro, “[...] legitimando-o politicamente e soldando mais fortemente os interesses das diversas frações de classe participantes do bloco de poder dominante” (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007, p. 24).

O que mudou na dinâmica da economia internacional, entre 2002 e 2007, que possibilitou que o governo Lula mantivesse e aprofundasse o MLP (e suas políticas) que parecia moribundo, alcançando, inclusive, resultados macroeconômicos mais positivos do que o governo anterior? Isso foi possível graças à redução das restrições externas que possibilitaram uma menor vicissitude macroeconômica. Esta redução foi fruto da extraordinária dinâmica da economia mundial, entre 2003 e 2007 (com taxa de crescimento real do produto de 4,5%), que, segundo Carcanholo & Filgueiras & Pinto (2009) e Fiori (2006), se originou, em boa parte, dos novos fluxos comerciais e financeiros que conectaram um novo eixo sino-americano de acumulação capitalista mundial, articulando os Estados Unidos, por um lado, e a China e seus parceiros regionais, por outro.

Essa nova geografia econômica trouxe efeitos positivos para o Brasil, assim como para toda economia latino-americana, a saber: aumento do *quantum* das exportações do continente; e aumento dos preços internacionais das principais *commodities* (sobretudo do petróleo, do gás e dos minerais) exportadas pela região. Esses dois elementos, em articulação, propiciaram

---

<sup>6</sup> A discussão a respeito do conceito de “centro de poder” num dado Estado nacional será realizada na seção 1.4.

um acelerado crescimento das taxas de exportação, em valor, e uma melhora nos termos de troca da região, relaxando, por sua vez, os problemas de financiamento e de restrições externas ao crescimento dos países da região e, em alguns casos, a depender da estrutura produtiva interna do país, também funcionando como importante componente da demanda efetiva<sup>7</sup>. Isso possibilitou o aumento das taxas de crescimento de quase todas as economias nacionais da região, inclusive a brasileira (PINTO & BALANCO, 2007; FIORI, 2006; MEDEIROS & SERRANO, 2001).

Esse contexto internacional extremamente favorável, que proporcionou uma forte redução conjuntural das restrições externas brasileiras, tem sido utilizado pelo governo Lula para reforçar o MLP e suas políticas econômicas e sociais. Além da redução das restrições externas, o governo Lula também contou com o apoio da maioria das direções sindicais – incluindo a Central Única dos Trabalhadores (CUT) –, com a força do PT e com um sem número de militantes que passaram a integrar o aparelho de estado para levar adiante seu projeto.

Esta situação, segundo Marques & Mendes (2006) e Marques (2010), gerou a criação de um verdadeiro amálgama, pela primeira vez na história brasileira, entre governo, sindicatos e o Partido dos Trabalhadores (PT). Amálgama este que se traduziu no rolo compressor que passou por cima das posições históricas dos movimentos sindicais e sociais, possibilitando a manutenção das políticas econômicas e sociais ortodoxas (metas de inflação e juros elevados, câmbio flutuante, ajuste fiscal contracionista e políticas sociais focalizadas) e a ampliação das reformas estruturais liberais (reforma da previdência social dos servidores públicos, ampliação da abertura financeira e discussão sobre reforma sindical e das leis trabalhistas). A facilidade com que as políticas foram mantidas e com que essas proposições liberais foram

---

<sup>7</sup> Para uma discussão a respeito do papel das taxas de exportações no equacionamento do financiamento externo do desenvolvimento e como componente da demanda efetiva de longo prazo, ver Medeiros & Serrano (2001).

aprovadas deveu-se ao fato de que a capacidade de resistência organizada fora do bloco no poder (dominados) tornou-se quase nula, já que

[...] não há mais uma força social importante que desafie o modelo neoliberal [MLP] justamente porque as forças que teriam maior capacidade de organização e pressão sobre o governo – o sindicalismo dos bancários, dos petroleiros e dos metalúrgicos – estão se adequando ao modelo. Esses sindicatos assumem a lógica de entidades “prestadoras de serviços” aos seus associados e voltam as costas às reivindicações do Estado de bem-estar. Há, por assim dizer, uma política de aceitação das reformas neoliberais imaginando que as condições de “empregabilidade” dependam da revogação de institutos importantes da CLT (CODATO, 2005, p.2).

Os rumos tomados pelo governo Lula geraram uma situação peculiar, qual seja: um governo do Partido dos Trabalhadores, que sempre representou forças tradicionalmente de esquerda, agora ocupando a posição de poder, utiliza-se dessa tradição como fonte de legitimidade para a manutenção do MLP. Parece cada vez mais evidente que o grupo dirigente do PT sofreu um processo de “transformismo de grupos”<sup>8</sup>, já que passou de posições mais radicais para o campo moderado, para não dizer conservador. “O governo Lula está implementando as estratégias e políticas do bloco dominante, até mesmo com resultados superiores, observando-se os interesses de suas frações hegemônicas” (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007, p. 18).

Assim, a eleição de Lula e do Partido dos Trabalhadores não alterou a hegemonia do segmento bancário-financeiro no bloco de poder dominante, haja vista a maior divergência recente, em detrimento dos trabalhadores, entre a taxa de rentabilidade das empresas do setor bancário-financeiro e o salário do trabalhador (GONÇALVES, 2006). Gonçalves (2006, p. 227-228) ilustra que

[...] no governo FHC (1995-2002) a taxa média de lucro do capital financeiro foi de 18,7%, enquanto a variação média anual do salário real foi 0,7% nas

---

<sup>8</sup> Transformismo ocorre quando se verifica uma “assimilação pelo bloco no poder das frações rivais das próprias classes dominantes ou até mesmo de setores subalternos”. Processo este que pode assumir duas dimensões, a saber: 1) o transformismo “molecular” que se caracteriza pelo fato de que “as personalidades políticas singulares elaboradas pelos partidos democráticos de oposição se incorporam individualmente à ‘classe política’ conservadora moderna”; 2) o transformismo de grupos, que se verifica quando um grupo inteiro de posições radicais “passa para o campo moderado” (COUTINHO, 2007, p. 205).

regiões metropolitanas e 0,5% no conjunto do país. Nos dois primeiros anos do governo Lula (2003-04), a taxa média de lucro do setor financeiro foi de 22,1%, enquanto a variação média anual do salário real foi negativa nas regiões metropolitanas (-6,0%) e no conjunto do país (-3,8%). Ou seja, no Brasil a dominação do capital financeiro parece ter aumentado durante o governo do Partido dos Trabalhadores! Esse fenômeno expressa, por um lado, o transformismo do Partido dos Trabalhadores e, por outro, a crescente dominação do capital financeiro.

É preciso ressaltar, aqui, que, sobretudo as condições internacionais favoráveis e algumas políticas do governo Lula têm enfatizado, em certa medida, também alguns interesses nacionais de setores específicos, tal como a grande burguesia exportadora.

O maior direcionamento das políticas para esse setor é fruto da maior importância relativa dada aos ministérios do Desenvolvimento Agrário e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – entre os centros de poder do sistema estatal. Isto representa, ao mesmo tempo, a causa e o efeito da transformação na posição relativa no bloco de forças no poder da grande burguesia exportadora, sobretudo a produtora de *commodities*. Transformação esta decorrente dos impactos da dinâmica de acumulação internacional, marcada pelo novo eixo sino-americano. Isso não significa dizer que a fração bancária-financeira perdeu a hegemonia no interior do bloco no poder, já que o principal “centro de poder” do sistema estatal brasileiro atual continua sendo o Banco Central e Conselho Monetário Nacional que representa, por sua vez, tanto a causa quanto o efeito da hegemonia do capital que vive de juros (CODATO, 2005). Na verdade, o que ocorreu foi uma nova soldagem entre as frações do bloco no poder dominante, mantendo-se a mesma configuração. Segundo Boito Jr. (2006, p. 247), a dinâmica do bloco no poder, sob o governo Lula, apresentou uma novidade que

[...] foi a promoção de uma operação política complexa que consistiu em possibilitar a ascensão política da grande burguesia interna industrial e agrária voltada para o comércio de exportação – no que respeita ao médio capital, não houve alteração no interior do bloco no poder sob o Governo Lula. O governo promoveu a ascensão da grande burguesia interna industrial e agrária sem quebrar a hegemonia das finanças. Os negócios da grande burguesia interna prosperaram sob o Governo Lula e ela encontrou uma posição mais confortável na economia nacional.

Por esses e outros motivos e questões (não menos importantes) é extremamente oportuna uma análise crítica do governo Lula à luz da dinâmica do bloco no poder, do Estado e das políticas econômicas adotadas, dado o contexto da nova geografia econômica internacional, sob o eixo sino-americano, para que, inclusive, possamos analisar com maior rigor científico o tempo histórico recente.

### **Objetivos da pesquisa**

Diante destes elementos, esta tese tem como principal objetivo analisar a evolução do desempenho econômico do “núcleo duro” (bloco no poder) do capitalismo brasileiro entre 1995 e 2007, especialmente no governo Lula. A hipótese central é que este desempenho é a expressão dos condicionantes externos (eixo sino-americano) e internos (política econômica). O foco da análise empírica é o grupo econômico, hoje o principal *locus* da luta econômica de classes. Analisam-se, também, outras duas questões importantes: (i) o impacto da dinâmica do comércio mundial, assentada no novo eixo sino-americano, na inserção internacional brasileira e, sobretudo, no desempenho do bloco no poder; e (ii) os efeitos da política econômica (*locus* fundamental da luta política de classes) do governo Lula sobre a dinâmica econômica e, especialmente, a evolução do desempenho econômico do bloco no poder.

A compreensão mais geral da dinâmica sócio-econômica do governo Lula é realizada por meio de dois *constructos*, a saber: os condicionantes externos (padrão de acumulação mundial, sob o eixo sino-americano) e internos (política econômica como o resultado da cooperação e conflito entre as frações no bloco no poder). Sendo assim, as conjunturas históricas específicas de determinado padrão de acumulação capitalista tendem a determinar o grau hierárquico entre os condicionantes forâneos e intra-estatais; e a política econômica não está prescrita apenas ao campo das doutrinas do pensamento econômico (soluções técnicas

prescritivas), mas, sim, ela é decidida no âmbito da economia política. Quer dizer, com isso, que a política é fruto, em grande medida, da interação de interesses econômicos e políticos conflituosos das frações dominantes no bloco no poder. Assim, a adoção de determinada medida de política depende, em boa medida, da concentração de poder econômico e político que cada fração no bloco de poder detém, sendo assim capaz de viabilizar suas opções.

### **Principais Hipóteses**

Recentemente, muito se tem discutido a respeito dos efeitos da política econômica do governo Lula e do novo eixo sino-americano sobre os segmentos dominantes (bloco no poder) e dominados da sociedade brasileira. Pretende-se, neste estudo, verificar se algumas das hipóteses aventadas recentemente, no âmbito da economia política, são comprováveis. Hipóteses estas que – juntamente como os objetivos e *constructos* mais gerais expostos – norteiam este estudo. São elas:

- i) A dominação da fração bancária-financeira no Brasil foi mantida durante o governo Lula em decorrência da continuidade do regime de política macroeconômica (metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário); e
- ii) O aumento do poder da burguesia agropecuária exportadora e da indústria intensiva em recursos naturais foi alcançado, durante o governo Lula, sem quebra da hegemonia da fração bancária-financeira, em virtude dos efeitos do eixo sino-americano na economia brasileira.

A verificação de tais hipóteses requer a análise de uma ampla coleção de dados e informações a respeito dos impactos dos condicionantes internos (políticas econômicas) e

externos (efeito do eixo sino-americano) sobre o conjunto dos segmentos da sociedade (dominantes e dominados), sob o governo Lula.

## **Metodologia**

A abordagem adotada tem um caráter exploratório, centrada na descrição e nas análises dos processos socioeconômicos através de dados e informações de natureza secundária, coletados em trabalhos acadêmicos, em periódicos, em documentos e em bancos de dados de órgãos oficiais nacionais e internacionais, dada a própria natureza da pesquisa proposta. Assim, os dados não serão “torturados” para servir posições apriorísticas.

Além da dimensão qualitativa, pretende-se também examinar empiricamente a configuração recente do capitalismo brasileiro (“núcleo duro”) por meio da dinâmica dos maiores grupos econômicos do Brasil, entre 1995 e 2007, bem como um conjunto de seus indicadores relevantes, sobretudo a taxa de rentabilidade. Neste sentido, os grupos econômicos vão funcionar como uma *proxi* do *locus* da luta econômica de classes. Vale ressaltar que este tipo de análise empírica acaba privilegiado as dimensões econômicas deste conceito, no entanto, tentar-se-á analisar as suas dimensões políticas por meio de análises qualitativas.

Quanto ao recorte temporal, a pesquisa terá como período principal de análise a temporalidade compreendida entre 2003 e 2009, abrangendo assim o primeiro mandato do governo Lula e mais da metade do segundo mandato.

A principal fonte de dados para a análise dos grupos econômicos será a revista Balanço Anual que descreve os maiores grupos em operação no Brasil a partir das seguintes variáveis: patrimônio líquido, receita operacional líquida, lucro líquido, rentabilidade do patrimônio e origem de capital.

Em decorrência do grau de complexidade que cerca a problemática da pesquisa, metodologicamente, alocam-se os objetos destacados em uma dialética materialista histórica. Ao adotar esse método, busca-se realizar uma distinção entre os processos reais e de pensamento, bem como dar primazia ao real sobre o conhecimento que se tem dele. O objeto real-concreto deste estudo é o Brasil, sob o governo Lula, no entanto, ao se dar precedência ao real não se está negando a importância fundamental dos objetos abstrato-formais necessários à construção de um modelo teórico para se analisar o objeto real-concreto. Para Marx (1996, p. 39-40), o real-concreto apresenta as seguintes características:

O concreto é concreto porque é a síntese de múltiplas determinações e, por isso, é a unidade do diverso. Aparece no pensamento como processo de síntese, como resultado, e não como ponto de partida, embora seja o verdadeiro ponto de partida, e, portanto, também, o ponto de partida da intuição e da representação. No primeiro caso, a representação plena é volatilizada numa determinação abstrata; no segundo, as determinações abstratas conduzem à reprodução do concreto pela via do pensamento.

Vale ressaltar que a estratégia teórica utilizada não buscou no cenário histórico elementos que ajudassem a confirmar o esquema teórico adotado, ficando preso a um esquema rígido. Na verdade, investigaram-se os movimentos da conjuntura histórico-econômica à luz dos movimentos dinâmicos e contraditórios da sociedade brasileira.

Dessa forma, a realidade socioeconômica brasileira, durante o governo Lula, será analisada buscando-se estabelecer como prioridade os campos de inter-relação entre as instâncias da política, do político-institucional (Estado e suas políticas econômicas) e da economia com os sujeitos sociais, classes sociais ou frações de classe, que condicionam a esfera da ação social e que se movimentam no *locus* da luta econômica (sobretudo no espaço do grupo econômico) e política (Estado) de classes. Em outras palavras, os fenômenos econômicos e sociais (e suas frações) são decorrência da dinâmica direta dos interesses das classes sociais, que, por sua vez, são a causa e o efeito das políticas estatais. Portanto, esta pesquisa, metodologicamente, se circunscreve ao campo da economia política.

## **Justificativa**

De fato, há numerosos livros e teses dedicados à análise da configuração e dos resultados do modelo neoliberal no Brasil no que diz respeito à estrutura do financiamento da economia, da inserção externa, da política econômica e da estrutura produtiva. E mais recentemente também do governo Lula.

Dentre as muitas obras que analisaram as dimensões econômicas do Brasil durante a década de 1990, podem-se destacar as contribuições de Carneiro (2002), de Belluzo & Almeida (2002), de Laplane & Coutinho & Hiratuka (2003), de Gonçalves (2002), de Filgueiras (2000) e de Carneiro (2006). No entanto, poucos trabalhos – inclusive os acima citados –, à exceção recente de Filgueiras & Gonçalves (2007) e de Marques & Ferreira (2010), ocuparam-se da análise dos processos econômicos brasileiros recentes à luz das suas inter-relações com as instâncias política e político-institucional (Estado e suas políticas públicas), configuradas a partir da confrontação e das alianças dos interesses organizados (forças sociais).

Na verdade, as análises econômicas dos dois governos FHC e mais especificamente do governo Lula, quase sempre ficaram circunscritas ao campo da política econômica ou ao campo da política. Poucos foram os estudos que conseguiram inter-relacionar as dimensões econômicas, políticas e ideológicas à luz dos conflitos das forças sociais (classes e suas frações) no bloco no poder. Ainda mais raros são os trabalhos que buscaram identificar, durante o governo Lula, as mediações e os impactos dos condicionantes internos (política econômica) e externos (novo eixo sino-americano) sobre o bloco no poder (dominantes) e os segmentos dominados da sociedade.

Para Boito Jr. (2007), a escassez deste tipo de pesquisa é fruto do declínio do prestígio do marxismo nas universidades brasileiras, já que as noções de “classe social e luta

econômica e política de classe”, de “frações de classe”, de “bloco no poder”, de “ideologia” e de “Estado de classe”, praticamente desapareceram das investigações brasileiras a respeito dos empresários da indústria, dos bancos e do agronegócio. Estes setores são estudados quase sempre no campo da concorrência, “[...] como grupos que competem entre si, como fazem quaisquer outros grupos, para influir na política de Estado – entidade que é apresentada, implicitamente, como uma arena neutra para as disputas entre interesses múltiplos e situados em condições de igualdade uns frente aos outros” (BOITO JR., 2007, p. 58).

Assim, a relativa escassez de trabalhos científicos dedicados à investigação das dimensões econômica, político-institucional e ideológica (campo da economia política) da atual conjuntura sócio-econômica brasileira justifica a proposição desta pesquisa.

# **Capítulo 1**

## **Classe social, Grupo Econômico, Bloco no Poder, Estado e Vulnerabilidade Externa**

Este capítulo tem como objetivo apresentar e debater os principais fundamentos teóricos da economia política que servirão como eixo condutor da análise do governo Lula à luz de sua política econômica. Dentre estes fundamentos destacar-se-ão cinco elementos que serão discutidos ao longo do capítulo, a saber: i) classes (e suas frações) sociais e lutas econômica e política de classes (seção 1.1); ii) os grupos econômicos como o principal *locus* contemporâneo das lutas econômicas de classes (seção 1.2); iii) as dimensões do Bloco no poder e a cena política (seção 1.3); iv) o Estado capitalista como o *locus* da luta política de classes (seção 1.4); e, por fim, v) as condições da vulnerabilidade estrutural externa materializadas, contemporaneamente, pelo Modelo Liberal Periférico (seção 1.5).

### **1.1. Classes (e suas frações) sociais e lutas econômica e política de classes**

O debate sobre o conceito de classes sociais (e suas frações) é marcado por sua ampla controvérsia, desde suas origens até o momento presente, no âmbito das ciências sociais. Contemporaneamente, esse debate voltou-se para a (não) relevância da utilização desse conceito para explicar as relações do mundo atual, tendo em vista, por um lado, os autores, influenciados pelo modismo da “teoria pós-moderna”, que advogavam o fim das classes sociais (dentre outros fins, tais como o do Estado, do Trabalho, etc.) e, por outro lado, os autores que consideram fundamental a utilização do conceito de classe social (e suas frações), pois só assim é possível compreender os conflitos econômicos, políticos e ideológicos atuais (GONÇALVES, 2005).

Entre os que defendem a utilização do conceito de classes sociais atualmente, verifica-se a existência de diferentes abordagens sobre o tema (weberiano, bourdieuliano, marxista, tec.). Apesar dessa multiplicidade de abordagem, nos concentraremos, aqui, na visão marxista que atribui um papel central para as classes (e suas frações) sociais e para as lutas econômicas e políticas de classes, tanto no que diz respeito às categorias teóricas para o seu modelo, quanto no que tange ao poderoso significado concreto-real das classes para analisar determinadas conjunturas históricas em suas dimensões econômicas, políticas e ideológicas (HUNT, 1982; GONÇALVES, 2005).

De forma genérica, Gonçalves (2005, p. 65) assim conceituou classe social: “[...] classes sociais são compostas por indivíduos que têm interesses comuns: grupos formados por indivíduos que querem manter ou romper relações de opressão; ou, então manter ou aumentar o seu próprio poder [dominação]”. Dados os objetivos propostos por Gonçalves (2005), essa definição deixa muito claro o que é uma classe social, no entanto ela não entra em um dos maiores debates da teoria marxista sobre classes sociais, que é a sua identificação. Ou seja, as classes sociais devem ser identificadas apenas pela posição que os indivíduos ocupam no processo de produção, ou também devem ser identificadas, em certas conjunturas históricas, pelas dimensões políticas e ideológicas?

Na verdade, esse é um debate infundável e, dado as limitações deste estudo, pretende-se, aqui, apresentar em linhas muito gerais a questão da identificação das classes e a sua discussão a respeito das lutas de classes, bem como adotar determinada perspectiva, conciliando Gramsci e Poulantzas (em sua segunda fase), que tentam resolver o problema da identificação. Assim como fez Gonçalves (2005), em primeiro lugar apresenta-se, nesta subseção, uma perspectiva mais genérica sobre a questão da identificação de classes, para, em seguida, mostrar de forma panorâmica o debate marxista sobre o tema, e, por fim, voltar a

uma discussão mais específica sobre o conceito de classes (e suas frações) e suas lutas, adotado por este estudo.

De modo mais amplo, o conceito de classes, aqui adotado, expressa, ao mesmo tempo, as posições que os indivíduos ocupam no processo produtivo (ótica estática/objetiva que se circunscreve ao plano da produção) e os interesses coletivos (políticos e ideológicos) de determinada classe (ótica subjetiva/dinâmica que diz respeito às dimensões das relações sociais de produção). Vale ressaltar que estas dimensões objetivas (“classe em si”) e subjetivas (“classe para si”) não são, aqui, tratadas como planos paralelos que se intercomunicam por meio de uma transição necessária (esquema ontológico-genético da história no sentido hegeliano), mas sim como uma totalidade em que os planos econômicos, políticos e ideológicos estão sobrepostos, tendo a dimensão econômica, em última instância, como fator determinante. Como alerta Poulantzas (1977, p. 67):

Em primeiro lugar, a constituição das classes não diz respeito só ao nível econômico, antes consiste em um efeito do conjunto de níveis de um modo de produção ou de uma formação social. A organização das instâncias em níveis econômico, político, ideológico reflete-se, nas relações sociais, em prática econômica, política e ideológica de classe e em “luta” das práticas das diversas classes [...]. A determinação em última instância da luta econômica de classe – relação com as relações de produção –, no domínio das relações sociais, pode refletir-se por um deslocamento do papel dominante para um outro nível da luta de classe – luta política, luta ideológica. O papel determinante, na constituição das classes sociais, indica de fato, com muita exatidão, a constante determinação-em-última-instância do econômico nas estruturas refletidas nas relações sociais.

A origem desse debate sobre classes sociais se inicia de forma mais ampla pelos escritos de Marx, que, inclusive, não apresentou uma definição explícita de classes sociais. Além disso, Marx, a depender de sua obra, mostrou diferentes quantidades de classes relevantes para a análise. Em *O manifesto Comunista* (em co-autoria com Engels) e em *O capital*, ele evidenciou a dicotomia entre os capitalistas e os operários, destacando que essas duas classes e suas lutas são a mola propulsora da história; no entanto, em duas obras de análise de conjuntura econômica e política (*O 18 Brumário de Luís Bonaparte* e *As Lutas de*

*Classe em França de 1848 a 1850*), ele identifica muito mais do que duas classes, incorporando a importância das dimensões políticas e ideológicas para sua identificação. Caso típico: a identificação dos camponeses parcelares e do *lumpemproletariado* proletariado como classes sociais importantes no contexto do bonapartista francês.

Para alguns pesquisadores isto demonstraria que Marx e Engels teriam usado uma diversidade de critérios para distinguir as classes sociais. Poulantzas (1997) afirma que esta interpretação é equivocada e que os diferentes números de classes nestas obras estão associadas aos diferentes níveis de análise, já que em *O manifesto Comunista* (em co-autoria com Engels) e em *O capital*, Marx está examinando um modo de produção capitalista (objeto formal-abstrato), ao passo que em *O 18 Brumário de Luís Bonaparte* e em *As Lutas de Classe em França de 1848 a 1850*, Marx está analisando uma formação social (objeto concreto-real). Cabe uma rápida conceituação do modo de produção e das formações sociais.

Para Poulantzas (1977), o modo de produção – que compreende as instâncias econômicas, políticas e ideológicas, num todo complexo e determinado, em última instância, pelo econômico – é um objeto abstrato-formal que não existe na realidade. Apesar disso ele é fundamental para os fins operativos da construção de um modelo teórico de análise que possa ser utilizado para interpretar a realidade social. Na verdade, o que existe, de fato, é uma formação social (FS) historicamente determinada que pode ser definida como “um todo social – no sentido mais vasto – em um dado momento de sua existência histórica: a França de Louis Bonaparte, a Inglaterra da revolução industrial” (idem. p. 14-5).

Dado que a matriz de um modo de produção é determinada em última instância pelo econômico, faz-se necessário apresentar os elementos constitutivos dessa dimensão que são os seguintes: 1) o trabalhador que é o produtor direto, em outras palavras, a força de trabalho; 2) os meios de produção que são os objetos e os meios de trabalho; e 3) o não trabalhador, que se apropria do excedente de trabalho, ou seja, do produto (POULANTZAS, 1977). A partir da

combinação específica destes elementos constitui-se a estrutura econômica em um dado modo de produção. Segundo Poulantzas (1977, p. 26), esta combinação específica é composta por uma dupla relação: i) “Uma relação de apropriação real” que determina a relação entre o trabalhador e o processo de trabalho (sistema das forças produtivas); ii) “Uma relação de propriedade”. Relação esta que é distinta da primeira na medida em que implica a intervenção do não-trabalhador como proprietário (sistema das relações de produção). Na verdade, é esta segunda relação que acaba definindo as relações do modo de produção.

Percebe-se claramente que a identificação das classes (frações) não é uma tarefa simples dada a dificuldade de integrar ao mesmo tempo a dimensão econômica, política e ideológica, tendo o econômico como o papel em última instância definidor da classe (fração).

Ao que nos parece, esse debate ficou e fica ainda mais confuso devido à não observação dos diferentes planos de análise (formal-abstrato e concreto-real) para a identificação das classes (ou de suas frações autônomas). Quando não se observam essas dimensões, surgem muitas confusões analíticas, tal como a não diferenciação do conceito de capital financeiro – desenvolvido por Hilferding (1985) para um determinado contexto histórico – e o de capital fictício<sup>9</sup> – derivado do processo de reprodução do capital em geral, mas que se materializa no real-concreto. Vejamos agora, de forma panorâmica, a evolução do debate a respeito das classes e suas frações.

Marx & Engels, no *Manifesto Comunista*, evidenciaram que as classes e as suas lutas são a mola propulsora da história:

[...] a história de todas as sociedades até hoje existentes é a história das lutas de classes. Homem livre e escravo, patrício e plebeu, senhor feudal e servo, mestre de corporação e companheiro, em resumo, opressores e oprimidos, em constante oposição, têm vivido numa guerra ininterrupta, ora franca, ora disfarçada; uma guerra que terminou sempre ou por uma transformação revolucionária da sociedade inteira, ou pela destruição das duas classes em conflito (MARX & ENGELS, 1998, p. 11).

---

<sup>9</sup> Para uma discussão aprofundada da confusão entre capital financeiro e capital fictício ver Carcanho & Nakatani (1999) e Carcanholo & Panceira (2009).

A despeito dessa mais alta importância dada à luta de classes, Marx não apresentou uma definição explícita de classe social, o que, por sua vez, suscitou um intenso debate a respeito do conceito de classe social por parte de alguns autores que seguiram sua trilha. Apesar disso, pode-se observar que a concepção de classe em Marx apresenta duas dimensões interligadas. A primeira, que se vincula à posição que os indivíduos ocupam no processo de produção: em outros termos, as classes são definidas, em certa medida, a partir da (não) propriedade dos meios de produção, ou seja, a posse ou a propriedade formatam as relações de produção, definindo as relações (hierárquicas) entre os agentes econômicos no processo produtivo. Assim, na perspectiva do manifesto de Marx e Engels, existem duas classes sociais básicas no modo de produção capitalista: os capitalistas (ou burgueses) e os proletários (ou trabalhadores).

Por burguesia entende-se a classe dos capitalistas modernos, proprietários dos meios de produção social que empregam o trabalho assalariado. Por proletariado, a classe dos trabalhadores assalariados modernos que, não tendo meios próprios de produção, são obrigados a vender sua força de trabalho para sobreviver (MARX & ENGELS, 1998, p. 12).

Essas duas classes são basicamente antagônicas entre si, haja vista as posições que ocupam no modo de produção capitalista. Marx (2002), Marx (1986a) e Marx & Engels (1983) também reconhecem explicitamente, ao analisar a formação social francesa, a existência e relevância de outras classes ou grupamentos sociais, tais como os proprietários de terra, a pequena burguesia e os estratos médios (funcionários do capital ou classes apoio), para a análise de uma determinada conjuntura histórica. A despeito do reconhecimento dessa diversidade de grupos sociais, Marx considera que os capitalistas e os trabalhadores seriam as únicas classes capazes de configurarem-se como “classe-sujeito” ou “classe para si”, dadas as suas posições no processo de produção.

Na verdade, boa parte do debate marxista a respeito das classes e de suas lutas é realizado a partir do maior ou menor peso dado às dimensões objetivas (“classe em si”) ou subjetivas (“classe para si”). Kautsky, por exemplo, – principal líder da Segunda Internacional

–, em seu livro *A Luta de Classe*, praticamente anula, em sua análise, as dimensões subjetivas das classes dada a sua visão positivista da sociedade<sup>10</sup>. Para ele, as classes seriam fruto do processo de avanço das forças produtivas do desenvolvimento capitalista; dinâmica esta que seria originária da evolução natural do organismo social e que distribui os membros da sociedade em categorias econômicas, isto é, as classes são o agrupamento de indivíduos que ocupam posições parecidas no que diz respeito aos meios e ao processo de produção (critério objetivo). Os membros dessas categorias organizam-se em classes pró ou contra o movimento socialista em função de seus interesses. Fica evidente que nesta visão as classes permanecem como categorias, não assumindo papéis de sujeito, já que o socialismo seria um caminho inevitável do desenvolvimento capitalista. As ações das organizações de classe, no máximo, poderiam retardar ou acelerar esse caminho fatal (LÖWY, 2007).

Essa foi a perspectiva de classe predominante do marxismo oficial. Interpretação esta que só começou a ser questionada a partir da corrente marxista crítica da II Internacional que passa a dar ênfase – além da dimensão objetiva – à ideia de que as classes devem ser apreendidas numa perspectiva subjetiva. Ótica esta que deriva dos interesses coletivos de determinadas classes sociais, dada o avanço de sua consciência de classe. Em outras palavras, a classe é apreendida também por meio da ideia de classe-sujeito da história, em que a organização desta (sua “concepção de mundo”) é um dos eixos centrais da unidade de um modo de produção. Para Gramsci, seguindo a trilha de Marx, este é o momento histórico de “catarse” em que a classe supera seus interesses econômicos imediatos, elevando-se a uma dimensão universal. Coutinho (2007, p. 91), em passagem abaixo, evidência muito bem essa ideia de classe em Gramsci:

A classe deixa de ser um puro fenômeno econômico, graças à elaboração de uma vontade coletiva, para se tornar sujeito consciente da história. Temos assim o equivalente gramsciano da passagem da “classe em-si” à “classe para-si” (Marx), ou da elevação da consciência trade-unionista à consciência político-universal de classe (Lênin). Para Gramsci, uma classe social, se não

---

<sup>10</sup> Para uma discussão detalhada deste ponto ver Löwy (2007, cap. 3).

é capaz de realizar essa “catarse”, não pode se tornar uma classe *nacional*, representante dos interesses de um bloco histórico majoritário, e, desse modo, não pode conquistar a *hegemonia* na sociedade.

Fica evidente que essa discussão da formação das classes, no sentido de tornar-se hegemônica, é dada pela transição indispensável de uma “classe em si” (perspectiva objetiva) para uma “classe para si” (ótica subjetiva pautada pela consciência de classe) conforme apresentada de forma preliminar nas obras políticas de Marx – *O 18 brumário de Luís Bonaparte* e *As lutas de classe em França de 1848 a 1850* – que foi desenvolvida posteriormente por Gramsci e Lukács, dois dos principais representantes do marxismo. Apesar da mesma filiação destes dois autores, cabe destacar aqui que eles adotam caminhos diferentes para entender a transição à classe sujeito-histórico.

Para Lukács, em seu livro *História e Consciência de Classe*, a consciência de classe seria fruto da própria posição das classes no processo de produção, ou seja, os limites do conhecimento decorrem da situação objetiva de classe. Para Lukács (2003), as classes que são definidas pelo seu papel primordial de consumidores ou do movimento de circulação de mercadorias, tais como o *lumpemproletariado* romano ou os capitalistas comerciais, respectivamente, teriam uma percepção de realidade socioeconômica muito fragmentada dadas suas posições no âmbito da circulação. Posições estas que inviabilizariam a compreensão destas classes do “caráter fetichista da mercadoria” – fenômeno que seria definidor do modo de produção capitalista. Por outro lado, as classes que participam do âmbito da produção capitalista possuiriam uma maior compreensão do conjunto social. Assim, na sociedade capitalista somente o proletariado e a burguesia poderiam se tornar uma “classe para si”. Nas palavras do próprio Lukács (2003, p.70):

[...] a consciência de classe é a reação racional adequada que deve [...] ser *adjudicada* a uma determinada situação típica no processo de produção. Essa consciência não é nem a soma nem a média do que os indivíduos que formam a classe, tomados separadamente, pensam, sentem, etc. Entretanto, a ação historicamente decisiva da classe como totalidade está determinada, em última instância, por essa consciência e não pelo pensamento etc., do indivíduo.

Buci-Glucksmann (1980, p. 49, grifo do autor) argumenta que a força teórica de Lukács do “assumimento da filosofia como consciência verdadeira da história, *conteúdo* do processo revolucionário, resolução das antinomias burguesa (objeto/sujeito/teoria/prática)” é ao mesmo tempo muito sedutora como também seu “calcanhar de Aquiles”, pois sua teoria da formação de classe desenvolvida a partir de uma sobredeterminação do filosófico leva-o às mesmas categorias da filosofia alemã, já que “se a classe é suporte de sua autoformação ideológica, o verdadeiro *sujeito* da história, ela não pode deter essa posição enquanto *sujeito filosófico*, realizando e suprimindo as antinomias da filosofia anterior e do idealismo alemão, particularmente (Kant, Hegel)” (Ibid, p.49). Idealismo este que já tinha sido duramente criticado por Marx & Engels (1999). Em passagem abaixo, Marx & Engels (1999, p. 53-54) apresentam a diferenciação entre as concepções materialista e idealista da história, ressaltando as limitações desta última:

[Na concepção materialista] não se trata, como na concepção idealista, de procurar uma categoria em cada período, mas sim de permanecer sempre sobre o *solo* da história real; não de explicar a práxis a partir da ideia, mas de explicar as formações ideológicas a partir da práxis material; chegando-se, por conseguinte, ao resultado de que todas as formas e todos os produtos da consciência não podem ser dissolvidos por força da crítica espiritual, pela dissolução na “autoconsciência” [...] mas só podem ser dissolvidos pela derrocada prática das relações reais onde emanam estas tapeações idealistas; não é a crítica, mas a revolução a força motriz da história.

Já para Gramsci (1978), diferentemente de Lukács (2003), a consciência de classe (“classe para si”) não dependeria apenas da posição que os grupos sociais ocupam no processo produtivo, mas é, principalmente, uma decorrência do desenvolvimento ideológico em ação, que só poderia ser alcançado por meio do partido político revolucionário – o instrumento de elevação da consciência e educação da classe. Em outras palavras, a “catarse” que permite que uma classe dominada torne-se dirigente e dominante só pode ser alcançada a

partir do processo das lutas de classe pela via do partido político de vanguarda (“moderno Príncipe”<sup>11</sup>).

É preciso ressaltar que a centralidade da classe-sujeito, conforme apresentada por Marx, e, posteriormente, por Gramsci, não nega que o modo de produção seja um conjunto complexo formado por níveis econômicos, políticos e ideológicos específicos, conforme crítica aventada por Poulantzas (1977). Crítica esta originária da forte influência do estruturalismo de Louis Althusser nos primeiros trabalhos de Poulantzas. A resposta a esta crítica pode ser dada pelo próprio Gramsci (*apud* COUTINHO, 2007, p. 96, grifo do autor): “As estruturas e as superestruturas formam um ‘bloco histórico’, ou seja, o conjunto complexo e contraditório das superestruturas é o reflexo do *conjunto das relações sociais de produção*”.

Na verdade, essa visão equivocada de Poulantzas – em seus primeiros trabalhos – a respeito da ideia de classe-sujeito, é fruto de sua concepção de classe social. Para ele, a classe seria o reflexo de um dado conjunto de estruturas. Isto fica evidente nas palavras do próprio Poulantzas (1977, p. 83-84):

[...] a existência mesmo das próprias classes, são o efeito das relações entre as estruturas, a forma que as contradições entre as estruturas revestem nas relações sociais: elas definem, a todos os níveis, relações fundamentais de dominação e de subordinação das classes – das práticas de classe – que existem como contradições particulares. Trata-se, por exemplo, da contradição entre práticas que visam à realização do lucro e as que visam ao aumento dos salários – luta econômica -, entre as que visam à manutenção das relações sociais existentes e as que visam a sua transformação – luta política [...].

Essa perspectiva de classe em Poulantzas limita sua ação. Para alguns críticos do estruturalismo de Poulantzas, a luta de classes ganha pouca importância em sua obra mesmo em seus trabalhos finais, já que esta é restrita pelas estruturas. Para Clarke (*apud* Mollo, 2001, p. 374), a análise de Poulantzas leva-o “[...] a ver a luta de classes determinada pela estrutura.

---

<sup>11</sup> O partido de vanguarda ou o “moderno Príncipe” teria como tarefa “ser o propagandista e o organizador de uma reforma intelectual e moral, o que significa criar o terreno para um desenvolvimento ulterior da vontade coletiva nacional-popular no sentido de alcançar uma forma superior e total de civilização moderna” (GRAMSCI, 1978, p. 8-9).

Mais importante ainda, como a estrutura não é constituída, no pensamento de Poulantzas, por contradições, não é claro como uma conjuntura pode mudar a estrutura”.

Essa crítica de Clarke tem, sim, algum sentido para os primeiros escritos de Poulantzas. No entanto, ela perde relevância quando se analisam os últimos trabalhos de Poulantzas, especificamente *O Estado, o poder e o socialismo*, em que este, sim, deixa claro que é a luta de classes, numa determinada conjuntura, que pode mudar a estrutura (CARNOY, 1986; COUTINHO, 2007, POULANTZAS, 1985).

Nessa querela a respeito das classes e de suas lutas, Przeworsky (1989, p. 86) destaca que “[...] as classes não são determinadas unicamente por quaisquer posições objetivas [“classe em si”] porque constituem efeitos de lutas, e essas lutas não são determinadas exclusivamente pelas relações de produção”. Ainda segundo Przeworsky (1989, p. 87), uma das principais contribuições de Poulantzas teria sido “[...] reconhecer que as relações ideológicas e políticas são objetivas com respeito às lutas de classes”. Isso, para ele, possibilitou a superação da dificuldade encontrada nas mediações entre a “classe em si” e a “classe para si”, ampliando, assim, a conceituação de como as classes são formadas na medida em que se incorpora a dinâmica das lutas como elemento mais geral, ao considerar que as condições econômicas, políticas e ideológicas são condições objetivas deste processo. Essa perspectiva representa uma visão distorcida (parcial) dos argumentos apresentados por Poulantzas (1977 e 1985), já que Przeworsky (1989) eliminou à revelia a ideia de que o fator determinante, em última instância, da identificação das classes é a dimensão econômica.

Este artifício utilizado por Przeworsky (1989) teve como objetivo legitimar a sua ideia de que existiria uma sobredeterminação do sistema que impediria a identificação das classes ou frações, devido à complexidade da dinâmica das lutas de classes (múltiplas dimensões: econômicas, políticas e ideológicas), bem como as permanentes defasagens entre as estruturas e as práticas. Isso tudo para advogar a ideia de que é necessário abandonar o conceito de

classe em favor da análise do agente econômico individual, conforme palavras do próprio Przeworsky (1989, p. 118-199):

Finalmente, o problema central. Encontramos imensa dificuldade na compreensão da política em termos de conflito de classe. Essa dificuldade deve-se a várias hipóteses, demasiado complexas e numerosas para serem relatadas. Anteriormente a Olson, julgávamos que a similaridade gerasse solidariedade e, mesmo levando em conta sua crítica, podem-se encontrar motivos para que isso seja válido para os operários (mas não para os capitalistas). Entretanto, a meu ver, o problema permanece, e suas origens ainda se encontram na formulação de Marx sobre a transformação da “classe em si” em “classe para si”. Especificamente, tendo sido esclarecido por Roemer, penso agora que toda dificuldade origina-se de considerar as posições de classe como um dado a partir do qual se inicia a análise [...] Portanto, uno minha voz aos apelos em favor do individualismo metodológico.

Diferentemente de Przeworsky (1989), Thompson (1981) apresenta a ideia de que a classe pode ser identificada como um processo e, ao mesmo tempo, como uma relação<sup>12</sup>. Segundo Thompson (1981, p. 121, grifo nosso), “a luta de classe é um conceito anterior ao de classe, a classe não antecede mas surge da luta” Classes estas que “surgem porque homens e mulheres, em **relações produtivas determinadas**, identificam seus interesses antagônicos e passam a lutar, a pensar e a valorar em termo de classe: assim o processo de formação de classe é um processo de autoconfecção, embora sob condições que são ‘dadas’”. Cabe destacar aqui que Thompson (1981) na sua análise das classes considera as posições produtivas, no entanto ele acabou dando uma maior ênfase às questões culturais em relação à posição que os indivíduos apresentam no plano econômico.

Após esta digressão a respeito do conceito de classe social e luta de classe, cabe, aqui, explicitar melhor o conceito de classes sociais e luta de classes apresentados no início desta subseção e que é o adotado ao longo deste trabalho. Na verdade, essa perspectiva tem pouco

---

<sup>12</sup> As palavras de Thompson (1981, p.121) a seguir deixam evidente a sua visão de classe como um processo e uma relação: “As formações de classe surgem no cruzamento da determinação e da auto-atividade: a classe operária “se fez a si mesma tanto quanto foi feita”. Não podemos colocar “classe” aqui e “consciência de classe” ali, como duas entidades separadas uma vindo depois da outra, já que ambas devem ser consideradas conjuntamente – a experiência da determinação e o “tratamento” desta de maneiras conscientes. Nem podemos deduzir a classe de uma “seção” estática (já que é um vir-a-ser no tempo), nem como uma função de um modo de produção, já que as formações de classe e a consciência de classe (embora sujeitas a determinadas pressões) se desenvolvem num processo inacabado de relação – de luta com outras classes – no tempo”.

de inovador, uma vez que ela é muito mais uma nova disposição de elementos já encontrados em análises desenvolvidas por Gramsci (1978 e 2000) e Poulantzas (1977 e 1985).

Marx & Engels (1983) e Marx (1982) destacaram a importância das lutas de classes para o processo de sua configuração, inclusive eles fizeram uma distinção entre a importância de três diferentes momentos da relação entre luta econômica e luta política de classe nesse processo. No primeiro momento (dimensão da luta econômica individual), existe uma disputa entre os indivíduos-agentes (capitalista e operário) da produção. À medida que os choques individuais entre os agentes da produção se intensificam, vai-se evidenciando a colisão entre duas classes. O segundo momento (dimensão da luta econômica de classes) está associado à colisão de interesses econômicos das classes constituindo-se numa “classe em si” ainda distante da “classe para si”. O terceiro momento (dimensão da luta política de classe) é quando a luta econômica de classe se amplia para o campo da luta política, em que a classe constitui-se em um partido político, configurando-se numa “classe para si”. Marx & Engels (1983, p. 317) afirmam que:

Na luta contra o poder colectivo das classes possidentes [dominantes], o proletariado só pode agir como classe constituindo-se a si própria em partido político distinto, oposto a todos os antigos partidos formados pelas classes possidentes.

Esta constituição do proletariado em partido político é indispensável para assegurar o triunfo da Revolução social e do seu objectivo supremo: a abolição das classes.

A coalizão das forças operárias, já obtida pela luta econômica, deve servir também de alavanca nas mãos dessa classe, na sua luta contra o poder dos seus exploradores.

Seguindo essas trilhas deixadas por Marx, Gramsci (1978 e 2000) avançou na discussão a respeito das classes e das lutas de classes, pois ampliou a questão da consciência de classe para o campo da luta política de classe por meio da utilização do conceito de hegemonia para expressar as relações entre as classes dominantes e dominadas. Gramsci (2000, p. 41) deixou mais claro os três momentos apresentados por Marx, a saber:

O momento seguinte e a relação das forças políticas, ou seja, a avaliação do grau de homogeneidade, de autoconsciência e de organização alcançado

pelos vários grupos sociais. Este momento, por sua vez, pode ser analisado e diferenciado em vários graus, que correspondem aos diversos momentos da consciência política coletiva, tal como se manifestaram na história até agora. O primeiro e mais elementar é o econômico-corporativo: um comerciante sente que deve ser solidário com outro comerciante, um fabricante com outro fabricante etc., mas o comerciante não se sente ainda solidário com o fabricante; isto é, sente-se a unidade homogênea do grupo profissional e o dever de organizá-la, mas não ainda a unidade do grupo social mais amplo. Um segundo momento é aquele em que se atinge a consciência da solidariedade de interesse entre todos os membros do grupo social, mas ainda no campo meramente econômico. Já se põe neste momento a questão do Estado, mas apenas no terreno da obtenção de uma igualdade político-jurídica com os grupos dominantes, já que se reivindica o direito de participar da legislação e da administração e mesmo de modificá-las, de reformá-las, mas nos quadros fundamentais existentes. Um terceiro momento é aquele em que se adquire a consciência de que os próprios interesses corporativos, em seu desenvolvimento atual e futuro, superam o círculo corporativo, de grupo meramente econômico, e podem e devem tornar-se os interesses de outros grupos subordinados.

Sendo assim, segundo Gramsci (2000), o elo da ligação entre as lutas econômica e política de classe, no campo da disputa da direção hegemônica, só é alcançado quando a classe constitui-se ela própria em um partido político de vanguarda que possibilite a elevação da consciência e da educação de classe, possibilitando assim a “catarse” que permite que uma classe dominada torne-se dirigente. É preciso observar que Marx, Gramsci e Poulantzas ressaltaram a importância da dimensão política e ideológica para a identificação das classes, no entanto todos eles inferiram que, em última instância, a configuração das classes e determinada pela posição que elas exercem no processo de produção (dimensão econômica) do modo de produção capitalista.

Para Poulantzas (1985), a separação entre as estruturas econômicas (lutas econômicas de classe) e o Estado (espaço das lutas políticas de classe) fora fruto da divisão entre trabalho manual e intelectual, da individualização do direito e da nação no modo de produção capitalista, já que o processo produtivo, sob o capitalismo, separa e individualiza os trabalhadores, ao mesmo tempo em que o Estado os reintegra no povo-nação, obrigando-os a um conjunto de instituições que os homogeneíza e que, ao mesmo tempo, os diferenciam por meio de uma série de leis, valores, normas, tradições, línguas e conceitos de conhecimento

que emergem das classes dominantes. No plano das estruturas econômicas, o avanço do padrão de acumulação capitalista ampliou a concentração e centralização de capital, reforçando assim as desigualdades no âmbito das relações de produção, contudo essa contradição é amenizada de forma ideológica na medida em que se reforça a ideia de que, no campo da luta política de classe, todos os membros da sociedade são iguais (direitos individuais e políticos) por meio do império da lei.

A ideia aqui não é resolver o debate – o que seria de uma ingenuidade completa achar possível isto –, mas sim mostrar que existem dois planos de análises (formal-abstrato e real-concreto) para a identificação das classes (ou suas frações), numa determinada conjuntura histórica, e que eles podem ser integrados de uma forma mais direta (como, por exemplo, a burguesia, no plano real-concreto, que a materialização do capital em geral, no plano formal-abstrato) como também indireta por meio dos “efeitos pertinentes”, quando em determinadas conjunturas os níveis políticos e ideológicos são importantes para identificar certas frações (POULANTZAS, 1977 e 1985).

As análises de Marx (2002 e 1986a), Gramsci (1978 e 2000) e Poulantzas (1977 e 1985) esclarecem a importância das lutas econômica e política de classes para a identificação das classes. No plano do modo de produção capitalista, como um objeto formal-abstrato, podem-se identificar as duas classes centrais: os capitalistas e os operários; no entanto, quando se analisam as formações sociais (objetos real-concreto) a identificação das classes não pode ficar restrita apenas ao processo de reprodução do capital em geral em sua dinâmica de extração de mais-valia dos operários (posições que ocupam no processo de produção), já que, em determinadas conjunturas históricas, as dimensões políticas e ideológicas podem ser fundamentais para identificar como algumas classes se tornam fundamentais, pelo menos temporariamente, para sustentar a lógica de dominação dos capitalistas/burgueses como classe social.

A identificação das classes (frações) na dimensão das relações de produção, nas formações sociais (objeto real-concreto), é direta (proprietários e não proprietários), no entanto, algumas classes (frações), em determinadas formações, assumem um caráter autônomo. É que necessariamente não se consegue identificá-las apenas pelo nível econômico, mas também tem que se levar em conta as dimensões políticas e ideológicas. Mas qual então seria o critério da identificar a existência de uma classe no contexto da formação social? Em certa medida, Poulantzas (1977) tenta responder esta questão por meio da ideia de “efeitos pertinentes”. Para ele, o lugar do processo de produção sempre se reflete nos níveis políticos e ideológicos por efeitos pertinentes que pode ser assim definidos:

Designa-se por “efeitos pertinentes” o fato de que a reflexão do lugar no processo de produção sobre os outros níveis constitui um *elemento novo*, que não pode ser inserido no quadro típico que estes níveis apresentariam sem este elemento. Este elemento transforma assim os limites dos níveis (de estruturas ou de luta de classe) nos quais ele se reflete através de “efeitos pertinentes”, e não pode ser inserido em uma simples variação desses limites. (POULANTZAS, 1977, p. 76)

Poulantzas (1977, p. 77, grifo do autor), ao utilizar o exemplo do papel dos camponeses parcelares na conjuntura do bonapartismo, deixa mais claros os “efeitos pertinentes”:

Marx admite expressamente, e por várias vezes, na conjuntura concreta do bonapartismo, a existência dos camponeses parcelares enquanto classe distinta, embora não possuam, no Segundo Império, nem organização política “própria”, nem ideologia “própria”. Eles constituem, precisamente, uma classe distinta, na medida em que seu lugar no processo de produção se reflete, nesta conjuntura concreta, e ao nível das estruturas políticas, pelo fenômeno histórico do bonapartismo, que não teria existido sem os camponeses parcelares. Luis Bonaparte considera-se o representante dos camponeses parcelares embora seja, na realidade o “representante” dos interesses da burguesia. Não é menos evidente que a existência econômica dos camponeses parcelares se reflete, a nível político, por “efeitos pertinentes” que são a *forma particular de Estado* do bonapartismo como fenômeno histórico. Trata-se aqui de um novo elemento, facilmente perceptível, que é a forma particular de Estado do Segundo Império, e que não pode inserir-se no quadro do Estado parlamentar que a precedia. Neste sentido é o bonapartismo que, paradoxalmente, constitui os camponeses parcelares enquanto classe distinta, enquanto *força social* nesta formação.

A partir desses elementos, tenta-se, aqui, identificar, em linhas gerais, as frações autônomas da classe dominante (grande burguesia), sob o governo Lula. Esta é uma tarefa de

extrema dificuldade e passível de amplo questionamento; no entanto isso se faz necessário – a despeito dos problemas que tal classificação tenha – para que se possam tentar compreender como se dá a dinâmica das classes e seus efeitos sobre o Estado e suas políticas.

No contexto das análises das formações sociais, portanto, a identificação das frações da classe dominante (burguesia) deve levar em conta: i) o ciclo de reprodução do capital (capital comercial, industrial e dinheiro); ii) o poder de mercado das empresas (capital grande, médio e monopolista); e iii) as relações da burguesia com o exterior (origem do capital e destino da produção – mercado interno e exportação), bem como as dimensões políticas e ideológicas que podem gerar a formação de determinada fração de classe (BOITO, 2006; FILGUEIRAS, 2006).

Em primeiro lugar, algumas frações da burguesia, na formação social brasileira, sob o governo Lula, podem ser identificadas de forma direta com as formas autonomizadas das formas do capital, da seguinte maneira.

O processo de acumulação do capital em geral ( $D - M \dots (p) \dots M' - D'$ ) requer uma autonomização de suas formas funcionais (capital-dinheiro (D), capital-produtivo (M) e capital mercadoria ( $M'$ )<sup>13</sup>). Esse processo de autonomização é fruto da divisão social das atividades entre os capitalistas, sendo que cada uma dessas formas pode ser realizada por empresas especializadas, conseqüentemente, o capital mercadoria configura-se em capital comercial, o capital-dinheiro em capital a juros e o capital-produtivo em capital produtivo. Cabe destacar que apenas o capital produtivo é a forma que produz diretamente mais-valia, que é partilhada com o capital comercial e o portador de juros, já que estas duas formas

---

<sup>13</sup> “O capital-produtivo (M) é constituído por meios de produção e força de trabalho. O valor-capital assume a forma de capital-dinheiro para cumprir as *funções* do dinheiro, isto é, meio geral de compra e meio de pagamento. Depois da compra, converte-se nos elementos materiais do capital produtivo. A expressão D - M indica a metamorfose (ou conversão) do capital da sua forma capital-dinheiro para capital-produtivo”. (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999, p. 279)

compreendem funções úteis ao processo de circulação do capital produtivo tornando-o mais eficiente em virtude da aceleração da rotação do capital<sup>14</sup> (MARX, 1986).

Nessa lógica (reprodução ampliada), verificam-se vínculos orgânicos entre o capital industrial, o portador de juros e o comercial, situação em que o primeiro (industrial) é o dominante e sua lógica subordina as outras duas formas (MARX, 1986). A partir da lógica de reprodução do capital podem-se identificar as seguintes frações, para a formação social brasileira, a saber: burguesia comercial, burguesia industrial e burguesia portadora de juros (bancária). Estas frações também são potencialmente divididas pelo seu tamanho (do capital). Com isso, as frações que fazem parte das classes dominantes são as grandes burguesias comercial, industrial e bancária-financeira.

Antes de avançarmos aqui na identificação das frações da classe dominante, faz-se necessário desenvolver um pouco mais a lógica de reprodução do capital, buscando identificar que, no capitalismo contemporâneo, ocorreu um forte crescimento do capital fictício em relação ao capital total, fato que tem sido denominado de processo de financeirização.

A globalização financeira – fruto das mudanças estruturais<sup>15</sup> dos anos 1970, em especial após o processo de retomada da hegemonia norte-americana<sup>16</sup> – desencadeou o avanço dos movimentos especulativos de capital (fictício). Poucos discordam, ainda mais depois da crise internacional de 2008 e 2009, que o capitalismo contemporâneo é marcado pela dinâmica especulativa de capital (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999). Mas como se desenvolve o capital fictício? Ele surge quando o capital portador de juros ultrapassa os

---

<sup>14</sup> Para uma discussão aprofundada do processo de reprodução do capital e como se dá a autonomização ver Carcanholo & Nakatani (1999), Carcanholo & Paineira (2009) e o próprio Marx (1986).

<sup>15</sup> Diante de um quadro crítico estrutural, que se revelou reticente no que se refere à recuperação das taxas de lucros do setor produtivo e no que tange à expansão econômica e geopolítica dos Estados Unidos, importantes transformações estruturais foram introduzidas com o objetivo de retomar a acumulação, bem como recolocar o capital norte-americano no centro da economia-mundo.

<sup>16</sup> O movimento de retomada da supremacia norte-americana, ampliado com a ascensão de Ronald Reagan ao poder, foi efetivado, por um lado, pela iniciativa conhecida como “diplomacia do dólar forte”, a qual, posteriormente, contribuiu para a viabilização do processo da *globalização financeira*; e, por outro, pela “diplomacia das armas”, correspondente à intensificação da corrida armamentista e ao programa “guerra nas estrelas”. (TAVARES, 1997, grifo do autor)

valores necessários ao funcionamento normal do capital industrial, assumindo um caráter autônomo. Carcanholo & Paineira (2009, p. 9) mostram, de forma detalhada, a definição e as características do capital fictício:

Note-se - embora a tentação possa ser quase irresistível - que o capital portador de juros não é capital fictício, ainda que possa ser encontrado no primeiro o germe da lógica do último. Isso porque o capital portador de juros tem uma relação direta com o capital produtivo, de forma que sem o seu financiamento, este último, que constitui capital real, nem poderia se concretizar. O capital fictício diz respeito a títulos de crédito que, se por um lado têm suas cotações oscilando com relativa independência do capital originário (quando este existe), de forma que o seu valor total pode superar em muito o valor do capital industrial que lhe deu origem, por outro especulam com o que pode ocorrer no futuro, uma vez que a base de sua remuneração é a participação em lucros/rendimentos futuros, que podem nem se realizar. Além do mais, o mesmo título pode ser revendido inúmeras vezes, a partir da mesma taxa de juros, formando várias propriedades (direitos de participação) com base em apenas um montante de capital inicial, que pode nem completar o seu processo de circulação. Por isso, do ponto de vista do capital global, trata-se de capital fictício. Já do ponto de vista individual, trata-se de capital para seu proprietário, uma vez que este, de fato, possui o direito de apropriação sobre a mais-valia produzida. Na eventualidade do detentor do título não querer esperar o fim do prazo de maturidade do título, ou simplesmente desejar repassar esse direito, ele pode simplesmente revende-lo no mercado de títulos (capitais), transformando em dinheiro o seu capital fictício, e repassando este para terceiros. Assim, se o capital é fictício do ponto de vista global, é real para o seu proprietário e, além disso, sua lógica interfere na dinâmica da acumulação global.

As principais formas atuais de capital fictício são a dívida pública<sup>17</sup>, as ações<sup>18</sup>, os derivativos financeiros<sup>19</sup> e os bônus corporativos. Estas duas últimas formas originaram-se do

<sup>17</sup> Segundo Carcanholo & Paineira (2009, p. 10), os títulos da dívida “[...] representam um volume de dinheiro emprestado originalmente ao Estado, em função de gastos realizados no passado. Como o próprio Estado não financiou esses gastos naquele momento, foi obrigado a lançar títulos de dívida pública. Trata-se de capital fictício, pois representam capital (gasto) passado; a soma emprestada originalmente ao Estado, quando da compra do título, já não existe. Além disso, vende-se, por intermédio do título público, o direito de apropriação sobre uma arrecadação futura, que ainda nem se efetivou”

<sup>18</sup> Para Carcanholo & Paineira (2009, p. 10), as ações são um tipo de capital fictício, pois “[...] representam direito sobre a apropriação futura da mais-valia que, por ventura, seja produzida pela empresa em questão. Ora, no longo prazo, em termos de seu objetivo originário, a ação se constitui sobre a perspectiva (expectativa/especulação) de um lucro (dividendo, para ser mais exato) futuro, que pode não ocorrer. Ainda assim, no curto prazo, o valor desses papéis oscila em função das flutuações das taxas de juros de curto prazo, sendo que, geralmente, a cotação dessas ações é superior ao valor do capital produtivo em que foi transformado o dinheiro, e oscila com relativa independência (especulativa) frente a ele.”

<sup>19</sup> Para Farhi & Borghi (2009, p. 170), o derivativo “[...] é um contrato financeiro, cujo valor deriva de um ativo subjacente, preço de *commodity*, índice, taxa ou evento. Eles comumente são designados por nomes, como termo, futuro, opção e *swap*, e frequentemente estão embutidos em títulos híbridos ou estruturados’. A característica própria desse conjunto de derivativos é negociar no presente o valor futuro de um ativo. Para que isso aconteça, é preciso que haja acordo entre o comprador e o vendedor. Por essa razão, os mercados de derivativos constituem um jogo de soma zero, em que os montantes perdidos por uns correspondem exatamente aos ganhos por outros, excetuando-se os custos de transação”.

processo de desregulamentação financeira e das inovações financeiras (globalização) iniciadas na década de 1970. Vale observar que o capital fictício não se configura numa fração de classe numa determinada formação social, no entanto este tipo de acumulação (D-D'), contemporaneamente, tem sido utilizado pelas diversas frações da burguesia (comercial, industrial, etc.) como forma de ampliação da acumulação na sua forma direta D - D', em especial a fração bancária-financeira que se relaciona organicamente (é o germe) com o capital fictício.

Diferentemente do capital fictício, o conceito de capital financeiro constitui-se numa categoria histórica/institucional datada, ou seja, numa fração dominante numa determinada conjuntura da luta de classes. Segundo Hilferding (1985) e Lênin (1979), a concentração<sup>20</sup> e centralização<sup>21</sup> do capital deram origem ao capital financeiro, que representou um fundamento estrutural fixado na economia capitalista entre o final do século XIX e início do século XX, principalmente nos países centrais da Europa, mediante a interpenetração entre a propriedade dos meios de produção e as instituições bancárias por intermédio das sociedades por ações. Corresponde a um processo de “fusão” entre banco (grande burguesia bancária) e indústria (grande burguesia industrial), possibilitando a constituição de uma nova forma do capital (financeiro). Nas próprias palavras de Hilferding (1985, p. 281), o capital financeiro pode ser definido da seguinte maneira:

O capital financeiro significa a uniformização do capital. Os setores do capital industrial, comercial e bancário, antes separados, encontram-se agora sob a direção comum das altas finanças, na qual estão reunidos, em estreita união pessoal, os senhores das indústrias e dos bancos. Essa mesma união

---

<sup>20</sup> A concentração significa o aumento do tamanho da empresa em virtude do processo de acumulação e, segundo Comin (1996), pode ser dividida em dois tipos, a absoluta e a relativa. A primeira é dada pelo aumento na quantidade de capital sob controle de uma mesma firma, ao passo que a segunda (relativa) significa a elevação da participação do patrimônio líquido (ou das vendas, dos lucros etc.) de uma empresa em relação ao total de um mercado ou de uma econômica como um todo.

<sup>21</sup> “A centralização de capital é o tipo particular de concentração de capital que implica necessariamente na eliminação ou diminuição do tamanho de blocos autônomos de capital que ou bem passam a operar de forma centralizada [...]. O que distingue, portanto, a centralização da concentração de capitais é o fato de que uma parte do capital total da economia, organizado juridicamente sob a forma de empresa(s), muda de controle, através de processos conhecidos como fusões, aquisições e outras formas de tomada de controle de empresas” (COMIN, 1996, p. 3).

tem por base a supressão da livre concorrência do capitalismo individual por meio das grandes associações monopolistas. Com isso muda também, naturalmente, a relação da classe capitalista com o poder do estado.

O capital financeiro, em seu objetivo de manutenção e ampliação das taxas de lucros (mais-valia), segundo Hilferding (1985), adota uma política que articula três objetivos, a saber: i) a criação de um território econômico tão vasto quanto possível; ii) a defesa desse território por meio de barreiras aduaneiras; iii) a transformação desse território em local de exploração para monopólios do seu país. O avanço do capital financeiro gera, progressivamente, a concentração da produção por meio da configuração de um reduzido número de grandes associações capitalistas; a separação entre a propriedade e a direção da produção; e a socialização máxima da produção dentro da lógica capitalista.

É preciso observar que essas frações (grande burguesia industrial, grande burguesia comercial, etc.), em boa medida, contemporaneamente, estão *financeirizadas* (lógica do capital fictício), mas não necessariamente estão ligadas organicamente às frações da grande burguesia bancária-financeira. Vale observar que esta fração é o núcleo central do processo de *financeirização* (acumulação fictícia), já que, a maior parte dos seus lucros é originária da acumulação por meio de títulos da dívida, ações, derivativos financeiros e bônus corporativos. Além disso, a divisão em frações de classe da burguesia deve levar em conta a origem dos capitais dessas frações (controle da propriedade), bem como se a produção desses capitais é destinada ao mercado interno ou externo.

Por fim, cabe, ainda, apresentar um momento da relação entre a luta econômica e política de classes que não foi desenvolvida, de forma ampla<sup>22</sup>, por Marx (1986), nem mesmo por Gramsci (2000), e que está associada à pluralidade de capitais (frações do capital) a partir da sua lógica de reprodução – âmbito da concorrência capitalista. Na verdade, existe também

---

<sup>22</sup> Para Rosdolsky (1978), embora Marx não tenha aprofundado a discussão a cerca da concorrência capitalista, ela está implícita quando ele considera o capital social global em dois blocos (departamento produtor meios de produção e departamento produtor meios de consumo), explicitando assim a pluralidade de capitais.

uma luta econômica e política entre as frações da classe dominante que, por um lado, se materializa por meio da concorrência nos mercados e, por outro, se corporifica na disputa das frações dominantes na arena política (Estado) pela hegemonia do bloco no poder. Apesar destas disputas entre as frações de classe, existe uma consciência de classe (luta econômica e política) que articula os dominantes no bloco do poder, a saber: controle sobre a força de trabalho (os dominados), que garante a acumulação de riqueza e de poder, por meio da manutenção da extração de mais-valia, no âmbito da luta econômica de classes que, contemporaneamente, tem nos grupos econômicos o seu principal *locus*.

## **1.2. Grupos econômicos: o principal *locus* contemporâneo da luta econômica de classes**

Durante boa parte do século XIX (1800-1870), o principal *locus* de acumulação de riqueza e de poder, no plano da luta econômica de classe, estava localizado na instituição da empresa individual. Em outras palavras, aquele era o local onde se movimentavam os indivíduos, as classes e os grupos sociais de modo geral e, por conseguinte, representava a expressão das relações de poder e força hierarquizada entre proprietários, “gerentes” (capatazes) e operários. Inclusive, naquele tipo de organização, mais característico do capitalismo concorrencial, o capitalista (empresário frugal) se confundia com a própria empresa e com sua biografia pessoal. No entanto, essa configuração organizacional começou a mudar a partir das três últimas décadas do século XIX devido a dois fenômenos, a saber: i) a Grande Depressão provocada pela crise agrária de 1872 que provocaram reações estratégicas de concentração e centralização do capital que acabaram por consolidar a Grande Indústria<sup>23</sup> como a forma

---

<sup>23</sup> Com advento da grande indústria, o modo de produção capitalista (D-M...P...M'-D') só se configurou plenamente quando a categoria capital se conformou por meio da completa destituição dos meios de produção do trabalhador que é “forçado” (por ser a única forma de sobrevivência) a vender sua força de trabalho. O trabalhador é livre no sentido que ele possui somente sua força de trabalho, mas é ao mesmo tempo obrigado a procurar trabalho. O que, por sua vez, exige uma categoria – a força de trabalho - como mercadoria especial, cujo consumo, pelo capitalista, restitui o valor por ele adiantado para comprá-la acrescida de uma soma adicional

predominante da acumulação capitalista, e, por conseguinte, a subsunção real do trabalho ao capital<sup>24</sup>; e ii) a extraordinária ampliação da escala de produção inerente às mudanças tecnológicas originárias da 2ª Revolução Industrial<sup>25</sup>. Aquele novo contexto (transição para o capitalismo monopolista) impunha novas formas de organização – tanto no âmbito da gestão por meio da organização “científica” do trabalho (taylorismo) quanto na estrutura e controle da propriedade por meio da consolidação das sociedades anônimas e da expansão do crédito – da empresa capitalista, pois investimentos nesses novos setores (intensivos em capital) requeriam uma expansão extraordinária do volume de capital (TAVARES & BELLUZO, 2004; BALANCO & PINTO, 2007).

A partir daquela necessidade competitiva – avanço da 2ª Revolução Industrial – verificou-se uma ruptura organizacional e institucional da empresa individual até então configurada, em virtude da necessidade de sua expansão, gerando transformações qualitativas diferenciadas que originaram os grupos econômicos. Estes, na verdade, representam muito mais do que um simples prolongamento da firma individual, pois eles se estruturam de forma complexa e desenvolvida. “O crescimento patrimonial e financeiro que determinou essa mutação teria implodido a coerência institucional empresa individual” (PORTUGAL et. al., 1994, p.6).

As transformações econômicas do capitalismo contemporâneo, ao longo do sec. XX e no início do sec. XXI, só fizeram reforçar o papel dos grupos econômicos – tipo diferenciado de unidade empresarial – como um agente central de poder econômico e político em virtude

---

de valor. Neste processo surge a categoria da mais-valia (lei de apropriação) que sustenta a valorização do valor ou do capital adiantado pelo capitalista. Sob a categoria da mais-valia o processo reprodutivo apresenta-se como uma apropriação de trabalho vivo em momento anterior através da desapropriação de trabalhos não-pagos. Assim, pode-se inferir que o modo de produção capitalista só encontra-se plenamente desenvolvido com a assunção da grande indústria (MARX, 1986)

<sup>24</sup> A subsunção real se materializou a partir da expropriação dos meios de produção dos trabalhadores e, também, por meio das transformações (sistemas de máquinas e máquinas ferramentas) no processo de produção, que tornaram o trabalho um apêndice da máquina (MARX, 1986).

<sup>25</sup> “Entre 1773 e 1896, o aço, a eletricidade, o motor a combustão interna, a química da soda e do cloro, o telégrafo e navio frigorífico alteraram radicalmente o panorama da indústria, dos transportes e das comunicações [...]. A aplicação simples da mecânica cedeu lugar à utilização e integração sistêmicas da ciência nos processos produtivos” (TAVARES & BELLUZO, 2004, p. 113-114)

de sua capacidade de manipular uma grande montante de recursos materiais e de sua capacidade de influenciar toda sociedade e, em particularmente, o Estado (GONÇALVES, 1991; PORTUGAL et. al, 1994).

Na verdade, os grupos econômicos tornaram-se o *locus* contemporâneo da luta econômica de classes, pois funcionam como o principal espaço de materialização do bloco no poder, no âmbito econômico (relações de produção), ao mesmo tempo em que as frações de classe, materializadas nos grupos econômicos (bloco no poder), exercem práticas políticas de classe no espaço estatal (luta política de classe no âmbito das relações sociais de produção). Sendo assim,

[...] o grupo econômico expressa relações de força e de poder, em torno dos quais se movimentam indivíduos, classes, grupos sociais de um modo geral, formando redes de solidariedade e campos de conflitos. Em seu interior, está expressa uma diversidade de interesses – proprietários (acionistas), gerentes e trabalhadores – frente aos recursos que precisam ser organizados e hierarquizados (PORTUGAL et. al., 1994, p. 16-17)

A despeito dessa relevância, não existe ainda um conceito consolidado para grupos econômicos em virtude de poucos estudos que a utilizam como categoria analítica (GONÇALVES, 1991). Esta deficiência de análises se deve a complexidade do tema na medida em que para estudá-lo faz-se necessário conhecimento de diversos campos de estudos, desde a organização empresarial e a estruturação econômica, passando pela esfera política, inclusive a da regulação estatal (PORTUGAL et. al., 1994).

Os grupos econômicos, como um tipo de unidade empresarial, ganharam cada vez mais relevância no capitalismo contemporâneo em virtude sua capacidade institucional (sociedade anônima<sup>26</sup> e expansão do crédito<sup>27</sup>) de se adaptar ao processo de concentração e

---

<sup>26</sup> “A sociedade anônima é um lócus de acumulação capaz de realizar a função de centralização ex-ante do capital, essencial à busca de seus objetivos fundantes. Devido à divisão de seu capital em cotas de ações, isso permite aos controladores atrair novos parceiros (acionistas) sem a perda do controle. E a criação da distinção entre ações ordinárias e preferenciais, que facultam o poder, amplifica bastante essa possibilidade (PORTUGAL, et. al., 1994, p. 27).

<sup>27</sup> “As instituições financeiras, sobretudo os bancos, também se organizam em sociedades anônimas, que são o instrumento, por excelência, da aglutinação do capital monetário [...] [com isso,] [...] os bancos passam a

centralização dos capitais inerentes ao modo de produção capitalista. Processo este que pode ser observado por diversos indicadores que mostram a elevada concentração da propriedade, bem como a extrema concentração do controle da produção, das trocas, da distribuição e do crédito. Assim, essa realidade acaba se corporificando por meio dos grupos econômicos.

Com o processo de ampliação da concentração e da centralização capitalista, os grupos econômicos tornaram-se a institucionalização do capital financeiro, ou seja, os grupos econômicos situam-se numa

[...] **posição específica na hierarquia dos capitais.** Eles são o topo de uma estrutura bastante concentrada, de qualquer ponto de vista. Ao mesmo tempo, são o principal veículo de reprodução (a ampliação) de tal concentração. Essa posição implica relações privilegiadas com os demais capitais, com o Estado, com os trabalhadores e com a sociedade em geral, conferidas à reduzida classe de proprietários que controla as massas concentradas de capital-dinheiro (PORTUGAL et. al.,1994, p. 18, grifo dos autores)

Assim, a visão dos “grupos econômicos como a expressão institucional do capital financeiro” enfatizam somente a importância das dimensões patrimoniais e financeiras dos grupos econômicos, já que quase toda análise focaliza: i) os agentes proprietários e as particularidades das relações de posse e propriedade interiores aos grupos; e ii) as relações de poder que envolvem os agentes, sobretudo no que diz respeito às instituições financeiras (GONÇALVES, 1991; PORTUGAL et. al.,1994).

É evidente que as dimensões patrimoniais e financeiras são fundamentais para explicar a emergência e a configuração dos grupos econômicos; no entanto, Gonçalves (1991), Portugal et. al. (1994), Comin (1996) alertam que a análise da dinâmica dos grupos econômicos não pode ficar restrita a isso, e que também devem incorporar as variáveis resultados dos grupos, tais como o poder de mercado, o tamanho da massa de capital, a monopolização da tecnologia e dos recursos naturais, entre outros fatores. Sendo assim, o

grupo econômico só pode ser compreendido como uma unidade empresarial de múltiplas dimensões (patrimoniais, financeiras, variáveis resultado, política, etc.).

A partir dessas observações pode-se, agora, apresentar as definições do conceito de grupos econômicos desenvolvidas por Gonçalves (1991) e Portugal et. al. (1994) – que tentam ampliar a definição dos marxistas do imperialismo –, a saber:

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 pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresa (GONÇALVES, 1991, p. 494)

[...] o grupo econômico deve ser considerado como uma unidade empresarial de grande porte que está subordinada a um centro único de poder, de controle e de decisão estratégica, embora atue, em geral, em diversos mercados e através de diversas empresas, com uma organização institucional descentralizada e com diferentes graus de autonomia nas decisões de gestão. Por controle estratégico entende-se o poder de definir e vetar grandes linhas de desenvolvimento de longo prazo e de alocação de recursos no que diz respeito a investimentos, expansão de mercado, diversificação e progresso tecnológico (PORTUGAL et al., 1994, p. 26).

Em linhas gerais, os grupos econômicos configuraram-se como um centro de poder em sentido ampliado, pois os grupos vão muito além do que uma nova forma organizacional eficiente – como apresentado pelas teorias de organização industrial, mais especificamente os teóricos dos custos de transação<sup>28</sup> – na medida em que funcionam como um *locus* de acumulação de capital e de poder tanto em suas dimensões internas quanto em suas interfaces externas (sociedade e Estado). Portugal et. al. (1994, p. 26) deixam muito claro essas dimensões do poder dessa unidade empresarial:

O grupo econômico é um centro de poder no sentido ampliado: tem poder internamente, diante dos recursos materiais e financeiros que movimenta (isto é, próprios e de terceiros) e frente à massa de pessoas emprega, e possui poder fora do grupo, por sua capacidade de interferir no mercado, nos circuitos financeiros, nas relações políticas (partidárias ou não), na legislação e no Estado.

---

<sup>28</sup> Para uma descrição dessa visão de grupos econômicos, bem como a sua crítica, ver Portugal et al. (1994) e Gonçalves (1991).

Assim, o grupo econômico funciona como um centro de poder no âmbito das lutas econômicas de classe (relações de produção) e ao mesmo tempo como um espaço de aglutinação e centralização de interesses do bloco no poder que para se manter no poder (consenso e coerção) precisam adotar práticas políticas no âmbito das lutas políticas de classes.

Por fim, como destacado, os grupos econômicos podem unificar, sob um mesmo domínio e comando, distintas frações do capital que tendem a dar origem a uma fração de classe complexa (capital monopolista financeiro), cujos interesses estarão presentes em distintos lugares do processo de acumulação. No entanto, especificamente para o caso brasileiro, verifica-se que, boa parte, dos grupos econômicos que operam no território nacional, a despeito de participarem da acumulação fictícia, não se configurou num capital monopolista financeiro, funcionando de forma predominante como espaços de frações específicas, tais como, a grande burguesia industrial (que destina sua produção para o mercado interno ou externo), a grande burguesia bancária-financeira, que tem como de suas principais formas de acumulação recente os rendimentos dos títulos da dívida (capital fictício).

### **1.3. Bloco no poder e Cena Política**

A demarcação política de dominação-subordinação na sociedade capitalista não pode ficar restrita à dicotomia entre dominantes e dominados, já que uma formação social implica a existência de várias classes e frações de classe que estão em constante luta, inclusive em determinada conjuntura histórica coexistem várias classes e frações dominantes. Essa coexistência é uma condição necessária mas não suficiente para explicar a existência do bloco no poder, pois este fenômeno expressa uma configuração particular/específica das relações

entre as classes dominantes em seus desenlaces no Estado capitalista (unidade política específica). Especificidade esta que, segundo Poulantzas (1977, p. 224, grifo do autor), estabelece

[...] a *relação* entre, por um lado, um jogo institucional particular inscrito na estrutura do Estado capitalista, jogo que funciona no sentido de uma unidade especificamente política do poder de Estado, e, por outro lado, uma configuração particular das relações entre classes dominantes: essas relações, na sua relação com o Estado, funcionam no seio de uma unidade política específica recoberta pelo conceito do bloco no poder

Neste contexto, Poulantzas (1977), apoiando nos textos políticos de Marx (O 18 brumário de Luís Bonaparte e As lutas de classe em França de 1848 a 1850), afirma que o fenômeno do bloco no poder pode ser explicitado por meio de três elementos, a saber:

1) Pelo conjunto de determinadas instituições – datadas historicamente – do Estado capitalista em sua relação com a luta política de classe. Estado este compreendido em seu sentido ampliado nos termos gramsciano (sociedade política + sociedade civil)<sup>29</sup>. O sufrágio universal como uma dessas instituições do Estado capitalista pode ser utilizado para exemplificar tal situação, a saber: o sufrágio, num contexto de um Estado capitalista, constitui-se num alargamento das relações entre o Estado e a coexistência de várias classes ou frações de classes dominantes. Na verdade, para Marx (1986a), o sufrágio universal lançou as classes dominantes na cena política, em outras palavras, as classes ou frações dominantes configuraram uma nova relação particular com o Estado, bem como uma nova relação entre si. Fenômeno este que em certa medida explica o fenômeno do bloco no poder. Nas próprias palavras de Marx (1986a, p. 70, grifo do autor)

Com a proclamação da República com base no sufrágio universal [...] todas as classes da sociedade francesa — em vez de algumas, poucas, frações da burguesia — foram de repente arremessadas para o círculo do poder político [...] A República de Fevereiro teve isso sim de começar por *consumar a dominação da burguesia* fazendo entrar, ao lado da aristocracia financeira, *todas as classes possuidoras* para o círculo do poder político. A maioria dos

---

<sup>29</sup> A discussão a respeito do conceito de estado em suas interpretações marxista será aprofundada na seção 1.4 deste capítulo.

grandes proprietários fundiários, os legitimistas, foram emancipados da nulidade política a que a monarquia de Julho os havia condenado.

Com a institucionalização do sufrágio universal como é que o bloco no poder, em suas relações com o Estado, consegue legitimar as suas políticas de governo? Isso é possível a partir do advento da ideia de que o Estado é a encarnação da vontade geral do povo, uma vez que na democracia formal, em seus aspectos políticos e jurídicos, todos os membros da sociedade são iguais. “Cada cabeça representa um voto, bem como todos são iguais diante do reino da lei”. Poulantzas (1985) alerta que a ideia do Estado nação como a representação do interesse geral de toda a sociedade não pode ser reduzida a apenas aos aspectos ideológicos, a despeito de sua importância. Na verdade, para ele a separação entre o Estado e a estrutura econômica foi fruto do processo de desapropriação dos produtores diretos em relação aos seus meios de produção no modo de produção capitalista.

Pinheiro (2006) ressalta ainda que a legitimidade das políticas de governo, sob influência de determinado bloco no poder, sim esta pautada basicamente na legitimidade liberal – indivíduos formalmente livres e iguais formalmente. Entretanto, como essa igualdade formal é acompanhada pela desigualdade estrutural, dado à dinâmica do modo de produção capitalista, muitas vezes se faz necessário implementar políticas públicas destinadas aos dominados para que a legitimidade eleitoral seja mantida.

2) Pelo campo das práticas políticas das classes e frações dominantes numa determinada conjuntura capitalista. Em outras palavras, o bloco no poder depende da pluralidade das classes ou frações dominantes numa dada formação histórica. Condição esta associada à definição das frações de classes dominantes que necessariamente passa pelo seu caráter autônomo que depende de elementos de coesão político-ideológicos e econômicos numa determinada conjuntura histórica. Esta discussão já fora apresentada anteriormente (seção 1.1).

3) Pela divisibilidade da classe burguesa em frações, no modo de produção capitalista. Frações (comercial, industrial e portadora de juros) estas que não se relacionam de forma simplificada com os efeitos particulares de instância política, inclusive podem ocorrer situações em que os efeitos da instância política podem gerar frações de classe apenas no campo da prática política de classes. Dinâmica esta que foi observada por Marx (2002, p.33, grifo do autor) em sua análise da burguesia republicana na França:

Não era uma fração da burguesia unida por grandes interesses comuns e destacada das outras por condições específicas de produção. Era um grupo de burgueses de ideias republicanas – escritores, advogados, oficiais e funcionários de categoria – que deviam sua influência às antipatias pessoais do país contra Luís Filipe, à memória da velha república, à fé republicana de um grupo de entusiastas, e sobretudo ao *nacionalismo francês*, cujo ódio aos acordos de Viena e à aliança com a Inglaterra eles atiçavam constantemente.

Poulantzas (1977) afirma que Marx (2002) conseguiu identificar a unidade contraditória de várias classes ou frações dominantes como uma configuração particular do Estado capitalista. Entretanto, ele é levado a tratar esta unidade como uma “dominação exclusiva” ou de um “monopólio do poder”, uma vez que lhe falta apreender precisamente o conceito de bloco no poder, bem como o conceito de hegemonia aplicada internamente. Ao não precisar bem este conceito, Marx (2002) incorreu em alguns erros à medida que emprega a expressão aliança, coalizão, união e “fusão”<sup>30</sup> para designar a configuração concreta da unidade de várias frações dominantes. Segundo Poulantzas (1977), isso o levou a considerar que uma fração assume um papel “exclusivamente dominante” quando, na verdade, se trata de uma unidade contraditória de várias classes ou frações dominantes.

A partir destas constatações, Poulantzas (1977) assim definiu o bloco no poder: uma unidade contraditória entre distintas classes e/ou frações de classes, sob a hegemonia no seu interior de uma dessas frações ou classes, em suas relações com o Estado capitalista. Sendo

---

<sup>30</sup> Segundo Poulantzas (1977, p. 232), “o termo de ‘fusão’ é absolutamente inadequado. Este termo, importação explícita, e aliás, freqüente, em Marx e Engels, da ciência físico-química, pode indicar, não se tomando cuidado, uma totalidade expressiva composta por elementos ‘equivalentes’ [...]. Ora, a noção de fusão não pode permitir pensar o fenômeno do bloco no poder. Este constitui de fato não uma totalidade expressiva com elementos equivalentes, mas uma unidade contraditória complexa com dominante”.

assim, o conceito de bloco no poder está relacionado ao nível político na medida em que recobre o campo das práticas políticas de classe, refletindo o conjunto das instâncias, das mediações e dos níveis da luta de classe numa determinada conjuntura histórica de uma formação social. Com isso, o conceito de bloco no poder acabou assumindo uma função equivalente ao conceito de forma de Estado (superestrutura jurídica-política). É preciso destacar ainda que a hegemonia restrita de uma das frações no interior do bloco no poder é dada pela capacidade desta em unificar/liderar os interesses econômicos, políticos e ideológicos das demais frações e classes do bloco no poder. Quando essa hegemonia alcança o conjunto da sociedade (dominantes e dominados) ela deixa de ser restrita e passa a ser ampla, conforme denominação aqui utilizada.

Cabe uma rápida digressão sobre o conceito de hegemonia ampla utilizada ao longo desta tese. Este termo equivale aqui ao mesmo termo hegemonia utilizado por Gramsci (1978). Logo, a hegemonia ampla ocorre quando a classe dominante, ou uma de suas frações, ocupa um lugar decisivo no padrão de acumulação num determinado momento histórico e, a partir de seus interesses econômicos, políticos e ideológicos, consegue uma unidade orgânica (“bloco histórico”) entre as demais frações das classes dominantes, de forma consentida, articulando, ao mesmo tempo, seus interesses aos das classes dominadas. Desse modo, a hegemonia ampla, de uma fração dominante, se estabelece sobre o conjunto da sociedade (dominantes e dominados). Nas próprias palavras de Gramsci (1978, p. 49-50):

[...] a relação das forças políticas (avaliação do grau de homogeneidade, de autoconsciência e de organização alcançada pelos vários grupos sociais) pode ser analisado e diferenciado em vários graus, que correspondem aos diversos momentos da consciência política coletiva, da forma como se manifestaram na História até agora. [...]. Um terceiro momento é aquele em que se adquire a consciência de que os próprios interesses corporativos, no seu desenvolvimento atual e futuro, superam o círculo corporativo, de grupo meramente econômico, e podem e devem tornar-se os interesses de outros grupos subordinados. Esta é a fase mais abertamente política, que assinala a passagem nítida da estrutura para a esfera da superestrutura complexa; é a fase em que as ideologias germinadas anteriormente se transformam em ‘partido’, entram em choque e lutam até que umas delas, ou pelo menos uma

combinação delas, tende a prevalecer, a se impor, a se irradiar em toda área social, determinando, além da unicidade dos fins econômicos e políticos, a unicidade intelectual e moral. Colocadas todas as questões em torno das quais se acende a luta não num plano corporativo, mas num plano “universal”, criando, assim, a hegemonia de um grupo socialmente fundamental sobre uma série de grupos subordinados. [...] O grupo dominante coordena-se concretamente com os interesses dos grupos subordinados, e a vida estatal é concebida como uma contínua formação e superação de equilíbrios instáveis (no âmbito da lei) entre interesses do grupo fundamental e os interesses dos grupos subordinados.

Dado que o conceito de hegemonia de Gramsci é igual ao conceito de hegemonia ampla, qual seria então o sentido de utilizar este novo termo em vez do utilizado por Gramsci (1978)? Na verdade, isso se deve ao fato de que a hegemonia pode ficar restrita apenas ao âmbito das frações dominantes. Situação esta que Gramsci não contemplou em sua aceção do conceito de hegemonia, já que para ele a “sociedade política” (Estado) tinha um caráter fundamentalmente de coerção, ao passo que este conceito só caberia à “sociedade civil” (POULANTZAS, 1977). Contemporaneamente, não é mais factível pensar na “sociedade política” (Estado) apenas na dimensão da coerção política como houvera apresentado Gramsci (1978). Poulantzas (1977), dentre outros, mostrou a necessidade da incorporação da hegemonia aos estudos sobre a “sociedade política” (Estado). Apesar disso, Poulantzas (1977) utilizou o termo hegemonia indistintamente tanto para analisar a sociedade política, mais especificamente o bloco no poder, quanto para analisar as frações fora do bloco no poder. Para este estudo, achou-se conveniente diferenciar estas dimensões. Para tanto, denominar-se-á de hegemonia restrita (ao bloco no poder) a situação em que a hegemonia de uma fração fica restrita ao bloco no poder dominante, ao passo que a hegemonia ampla significa um bloco histórico. Nesse sentido, cabe reforçar, “o conceito de hegemonia [restrita] exprime a dominação particular de uma das classes ou frações dominantes em relação às outras classes ou frações dominantes de uma formação social.” (POULANTZAS 1977, p. 137)

É preciso ressaltar que a unificação, por meio do bloco no poder, não elimina “a luta de classe, a rivalidade dos interesses entre as frações sociais, encontra-se nele *constantemente presente*, conservando esses interesses a sua especificidade antagônica [...]” (POULANTZAS, 1977, p. 233, grifo do autor). Neste contexto, a hegemonia restrita de uma classe ou fração não surge ao acaso, mas sim é possível

[...] através da unidade própria de poder institucionalizado do Estado capitalista. [...]. A classe ou fração hegemônica *polariza* os interesses contraditórios específicos das diversas classes ou frações no bloco no poder, constituindo os seus interesses econômicos em interesses políticos, representando o interesse geral comum das classes ou frações do bloco no poder: interesse geral que consiste na exploração econômica e na dominação política [...]. O processo de constituição da hegemonia de uma classe ou fração difere quando essa hegemonia se exerce sobre as outras classes e frações dominantes – bloco no poder -, ou sobre o conjunto de uma formação, inclusive sobre as classes dominadas [...] (POULANTZAS, 1977, p. 233-234).

Cabe, aqui, destacar que a hegemonia restrita ao bloco no poder configurada por uma de suas frações dominantes é, em boa medida, fruto do lugar de exploração que esta fração exerce no processo produtivo, ao passo que a hegemonia ampla que uma fração dominante exerce sobre o conjunto da sociedade (classes dominadas) depende de sua função ideológica diante dos diversos segmentos dominados. Dito isto, é preciso deixar claro, aqui, o que se entende por bloco no poder e classes dominadas, inclusive, mostrando que existem classes-apoios (ou frações de classe) que pertencem ao conjunto das classes dominadas, mas que dada sua posição particular no processo de produção apóiam o bloco no poder.

O bloco no poder é formado pelas classes (e frações) que ocupam o *locus* da dominação da luta política de classes, ou seja, que têm áreas de poder próprias (centro de poder<sup>31</sup> = poder real) no seio do aparelho de Estado. É preciso deixar claro que o bloco no poder não significa o conjunto de camadas que apóiam o poder de Estado, mais sim os que participam do espaço da dominação política. A pequena burguesia, as frações do campesinato,

---

<sup>31</sup> Na subseção a seguir, será apresentado de forma mais detalhada o conceito de “centro de poder” estatal.

entre outras classes e frações dominadas, em determinada conjuntura, deram sustentáculo (classes-apoios<sup>32</sup>) ao poder de Estado (POULANTZAS, 1982).

De maneira geral, a fração ou classe dominante que exerce a hegemonia restrita ao bloco no poder também é a que assume a hegemonia ampla com relação ao conjunto da sociedade. No entanto, a regra geral da dupla função de hegemonia (ampla e restrita) de uma determinada fração dominante depende da conjuntura das forças sociais. Com isso, existe a

[...] possibilidade de defasagem, de dissociação e de deslocamento dessas funções de hegemonia em classes ou frações diferentes – uma, representado a fração hegemônica do conjunto da sociedade, outra, a fração hegemônica, específica, do bloco no poder –, que tem conseqüências capitais ao nível político (POULANTZAS, 1977, p. 235).

Como ficou evidente o conceito de bloco no poder, bem como sua periodização histórica, recobrem a dimensão das **práticas** políticas de classe que é uma dimensão diferente da **cena** política, já que esta última se circunscreve ao campo dos partidos políticos. A despeito das dimensões diferentes entre prática e cena política, estas dimensões, em determinadas conjunturas históricas, se interpenetram causando uma falsa ideia de que prática e cena são uma unidade indissociável – situações históricas em que boa parte das classes ou frações estão representadas por partidos políticos no sistema representativo. Isso inclusive, segundo Poulantzas (1977, p. 246), gerou em boa parte da ciência política contemporânea uma dupla confusão que “reduz as relações de classe às relações entre partidos, e as relações

---

<sup>32</sup> As classes-apoios são as frações ou classes que, apesar de fazerem parte dos segmentos dominados, apóiam, em determinada conjuntura histórica, uma forma do Estado capitalista, tais como os camponeses parcelares e o *lumpemproletariado* proletariado no contexto do bonapartista francês e a pequena burguesia no fim do primeiro período da república parlamentar, também na França. Os dois principais elementos que podem explicar os fatores que levam essas classes dominadas a sustentarem o poder do bloco no poder são: 1) o processo de ilusões ideológicas, já “[...] que o apoio a uma dominação de classe determinada não é em geral baseado em qualquer sacrifício político real dos interesses do bloco no poder”. No entanto, “esse apoio, é indispensável a essa dominação de classe [...]” (POULANTZAS, 1977, p. 238). Caso típico: o *lumpemproletariado* proletariado na França de Luís Bonaparte; 2) o temor, fundado ou imaginário, do poder da classes operária. “Neste caso, o apoio não se encontra baseado, seguramente, em uma comunidade de interesses a partir de sacrifícios mútuos reais, nem em uma ilusão ideológica relativa a este sacrifício, mas sobre o fator político da luta da classe operária. Este fator, elemento essencial, por outro lado, da unidade do bloco no poder ou das alianças de dominação de classe, torna-se no caso das classes-apoios, o fator exclusivo do seu apoio a classes que, eventualmente, prejudicam os seus interesses, mas em um grau menor, real ou suposto, do que o teria feito a classe operária [...]. Caso típico: o estatuto, em certas conjunturas, da pequena burguesia.” (POULANTZAS, 1977, p. 239)

entre partidos às relações de classe”. Isso limita a análise histórica na medida em que não indica os limites e as defasagens entre as práticas políticas de classe – bloco no poder – e a cena política – representação dos partidos políticos numa dada forma de regime.

O próprio Marx (1986a e 2002) afirmou que a configuração do sufrágio universal forçou com que as classes dominantes surgissem na cena política por meio da criação de partidos políticos. No entanto, ele estava afirmando isso para uma dada conjuntura histórica, mais especificamente a França na primeira metade do século XIX. No entanto, em determinada conjuntura histórica, Poulantzas (1977), bem como Marx (1986a e 2002), afirmam que podem ocorrer situações em que existem defasagens entre o lugar de uma classe ou fração no âmbito das práticas políticas e da cena política, inclusive uma **fração** pode deter a **hegemonia restrita ao bloco no poder** – a fração politicamente dominante –, mas que não é representada de forma orgânica por nenhum partido no sistema político – que é dominado pelas **frações reinantes**<sup>33</sup> –, nem muito menos é a **fração detentora**<sup>34</sup> do aparelho de Estado. Cabe ressaltar que estas três dimensões concreto-históricas podem assumir variadas combinações. Inclusive pode ocorrer o caso em que a fração de classe é detentora e reinante sem necessariamente fazer parte do bloco no poder. Apoiando-se em Marx (1986a e 2002), Poulantzas (1977, p. 245) especifica historicamente a referida situação, a saber:

É o caso, após 1832, da aristocracia fundiária na Grã-Bretanha, que ocupa a cena política e fornece o alto pessoal burocrático-militar, enquanto que é a burguesia quem detém a hegemonia [restrita]. Neste caso preciso, a aristocracia fundiária é a classe reinante sob a forma do partido dos “Tories”; a este propósito, Marx chegará mesmo a empregar, em lugar de reinante, o termo classe “governante”: “A classe que governa e que não coincide absolutamente, na Inglaterra, a classe dirigente [hegemonia restrita]”; ela é também a classe-detentora sob a forma do partido Whigs – de fato, trata-se aqui, em Marx, de frações diferentes da aristocracia fundiária.

---

<sup>33</sup> A fração reinante é aquela que apresenta partido político nos lugares dominantes da cena política ” (Marx, 1986a e 2002; Poulantzas, 1977).

<sup>34</sup> A fração detentora é a que recruta os políticos, os burocratas e os militares das diversas frações de classe, inclusive em algumas situações nos segmentos dominados, para ocupar os diversos órgãos de Estado, bem como o seu “núcleo de poder” (Marx, 1986a e 2002; Poulantzas, 1977).

Assim, é preciso identificar as diferenças entre práticas e cena política, dada as três dimensões ou lugares (fração hegemônica no interior do bloco no poder; fração reinante; fração detentora) que permeiam as relações entre estas instâncias. Nesse contexto, o bloco no poder e sua relação interna entre suas frações, é um instrumento fundamental para localizar e decifrar a significação real das práticas políticas de classe, bem como (i) as suas relações com os partidos que operam na cena política e (ii) as suas relações com a fração política detentora do aparelho de Estado.

É preciso reforçar que as práticas políticas, portanto, só conseguem ser percebidas por meio da análise da dinâmica do bloco no poder em seus espaços concretos de atuação. Ou seja, a categoria bloco no poder não deve ser utilizada apenas num nível mais elevado de abstração, mas também como uma categoria analítica para observar a conjuntura econômica e política da luta de classes, que se materializa em dois espaços centrais de poder econômico e político que se articulam (em suas múltiplas dimensões – econômica, política e ideológica), a saber: i) o *locus* contemporâneo da luta econômica de classe e de suas frações, os grupos econômicos; e ii) *locus* da luta política de classes, o Estado.

#### **1.4. Estado: *locus* da luta política de classes**

No que se refere ao Estado, adotar-se-á um enfoque *antideterminista*, concebido como uma estrutura permeada de interesses de classes conformadas dialeticamente, ou seja, o Estado não é reduzido deterministicamente a um “instrumento” da classe dominante e nem, por outro lado, a uma instituição que detém o poder autônomo de determinar a realidade socioeconômica. O que não significa dizer que tudo vale ao estilo pós-moderno. Na verdade, o que se quer destacar é que a intervenção estatal (políticas econômicas e sociais) é o reflexo da correlação de forças políticas em momentos históricos determinados. Dessa forma, o

Estado não é reduzido a uma estrutura econômica, nem, por outro lado, o Estado tem o poder de determinar, de forma autônoma, a realidade social de produção. Sabe-se que ao adotar tal concepção de Estado está-se adentrando por um dos debates mais “pantanosos” do marxismo. O cuidado aqui é o de não ficar preso nesse emaranhado teórico sobre o papel do Estado.

Apesar do aparente antagonismo, ao longo da história, entre o capital e o Estado, esta disputa só é realmente conflituosa quando os capitalistas são considerados de forma individual. Efetivamente, o que existe é uma dialética “virtuosa e feliz” entre Estado e capital num plano estrutural, na medida em que o Estado, desde sua formação, entre outras coisas, funcionou e funciona como regulador precípua da acumulação capitalista por meio da regulamentação e controle da circulação do dinheiro, do emprego/desemprego da força de trabalho, da dívida pública e da garantia da propriedade privada. Isto quer dizer que o Estado, embora contrarie, às vezes, os interesses imediatos dos capitalistas individuais, atua em prol, no longo prazo, dos capitalistas como coletividade. Funciona, assim, como um aparelho de regulação e coerção dos conflitos tanto entre as frações da classe dominante quanto entre as classes capitalista e proletária. Segundo Hobsbawm (1987, p. 307-8), “convém observar que a teoria marxiana do Estado era bastante mais complexa que a simples equação: poder coercitivo do Estado = domínio de classe”.

A despeito disto, a teoria marxista do Estado até as proposições de Gramsci quase sempre esteve vinculada à ideia de que poder coercitivo do Estado seria igual ao domínio de classe (“poder de classe” = “poder de Estado”). Foi Gramsci quem buscou novas determinações históricas para enriquecer e desenvolver a visão marxista do Estado de que este funcionaria apenas como aparelho repressivo. Para isso, Gramsci (1978), apontou dois momentos de articulação do campo estatal, a saber: o Estado em sentido estrito/unilateral (sociedade política) e o Estado em sentido ampliado. No sentido estrito, o Estado é identificado como o aparelho de ditadura de classe, haja vista suas funções coercitivas e

econômicas que são exercidas por meio do aparelho de Estado formado pelo exército, pela polícia, pela administração e pela burocracia. No sentido ampliado, o Estado deve incorporar, além do aparelho de Estado (sociedade política), o conjunto de organizações responsáveis (sistema escolar, igrejas, organizações profissionais, sindicatos, instrumentos de direção, cultura, etc.) pela hegemonia e consenso intelectual e moral da classe dominante. Conjunto este que foi denominado por Gramsci de “aparelho privado de hegemonia” ou sociedade civil (GRAMSCI, 1978; COUTINHO, 2007; BUCI-GLUCKSMANN, 1980). Em suas próprias palavras Gramsci (1978, p. 149) destaca que:

Permanecemos sempre no terreno da identificação de Estado e governo, identificação que não passa de uma representação corporativa econômica, isto é, da confusão entre sociedades civil e sociedades política, pois se deve notar que na noção geral de Estado entram elementos que também são comuns à noção de sociedades civil (neste sentido poder-se-ia dizer que Estado = sociedade política+sociedade civil, isto é, hegemonia revestida de coerção.

Neste contexto, tanto a sociedade política quanto a sociedade civil “servem para conservar ou promover uma determinada base econômica, de acordo com os interesses de uma classe social”. No entanto, para cada dimensão (política ou civil) a classe dominante adota métodos diferenciados para sua promoção ou conservação. No âmbito da sociedade civil, “as classes buscam exercer sua hegemonia”, ao passo que no âmbito da sociedade política, “as classes exercem uma dominação mediante a coerção”. Assim, a sociedade civil e política são configuradas a partir de uma base material própria com seus distintos espaços de atuação. Espaços estes unidos dialeticamente na diversidade (COUTINHO, 2007, p. 128).

Assim fica claro que a grande descoberta de Gramsci se vincula ao conceito de sociedade civil, uma vez que a sociedade política já vinha recebendo atenção prioritária da teoria clássica marxista do Estado. Cabe, aqui, destacar a diferença entre o conceito de sociedade civil utilizado por Marx e por Gramsci. Enquanto para o primeiro a sociedade civil é identificada com as bases objetivas, ou seja, com a infra-estrutura econômica, para este último a sociedade civil pertence ao plano da superestrutura (dimensões subjetivas). Segundo

Buci-Glucksmann (1980, p. 127), a ampliação do Estado “de nenhum modo se reduz a um simples descolamento exclusivamente em direção ao campo superestrutural (ou mesmo cultural), como pretenderam numerosos intérpretes de Gramsci”, tal como Norberto Bobbio.

Ao longo das mudanças históricas e do debate a respeito do papel do Estado realizado por Marx, Engels, Lênin e Gramsci, entre outros autores, a teoria acerca do papel do Estado no marxismo foi assumindo duas tendências diferenciadas: uma ótica *instrumentalista* (funcionalista) e outra *estruturalista*, ambas derivadas de uma ampla gama de posições. Na perspectiva instrumentalista o Estado funciona como um “instrumento nas mãos das classes dominantes, ou, mais concretamente, de suas variadas frações burguesas”. Por outro lado, na ótica estruturalista, o Estado “como nada mais do que algo postado acima dos conflitos de classes, ou como instância dotada de total autonomia diante deles” (OLIVEIRA, 2004, p.216).

A discussão teórica desses dois eixos marxistas a respeito do papel do Estado se renovou, ao longo dos anos 1970 e início de 1980, a partir do debate analítico entre a visão *estruturalista* e a perspectiva da *luta de classes*, configurado através do conhecido debate entre Poulantzas (estruturalista) e Miliband (luta de classes)<sup>35</sup>. Para Poulantzas (1977), o Estado teria a função de coerção social e corresponderia aos interesses políticos da classe dominante. Entretanto, para ele, o Estado tem uma autonomia relativa no que tange às classes e frações de classe do bloco de poder. Noutra perspectiva, Miliband (1970) considera uma fraqueza a ideia de Poulantzas de autonomia relativa, pois existe um “superdeterminismo estrutural”. Segundo Bonefeld, as “estruturas [ dentre elas o Estado] devem ser vistas como modo de existência ‘do antagonismo de capital e trabalho’ e então como resultado e premissa da luta de classes” (BONEFELD, 1992 *apud* MOLLO, 2001, p. 353).

Segundo Mollo (2001, p. 357), tanto as análises estruturalistas de Poulantzas quanto a perspectiva classista de Miliband são insatisfatórias, uma vez que a análise “da estrutura da

---

<sup>35</sup> Uma resenha detalhada do debate entre Poulantzas e Miliband pode ser encontrada no artigo *A concepção marxista de Estado* de Maria de Lourdes Rollemberg Mollo (2001) e no livro *Estado e teoria política* de Martin Carnoy (1986)

relação entre Estado e sociedade civil, quanto à análise das lutas de classes precisam ser desenvolvidas como aspectos de um mesmo processo unitário”. Isto não ocorre nas duas perspectivas supracitadas haja vista que seus focos se concentram na “existência ou ausência de poder de classe para alterar a estrutura”. A explicação dessas duas dimensões pela via unitária só poderia ser realizada, segundo Mollo (2001), a partir das leis de movimento do capitalismo, conforme realizado pela visão “derivacionista” do Estado.

Para esta escola, que tem como um de seus principais representantes Hirsch, a lógica do Estado é determinada pela lógica do capital por meio das leis objetivas do desenvolvimento capitalista. Em outras palavras, a análise da mediação entre a sociedade e o Estado deve ser efetivada a partir da derivação da forma Estado como decorrência das contradições da sociedade capitalista. Contradição esta materializada, para Hirsch, na tendência decrescente da taxa de lucro. Outros derivacionistas adotam outros elementos de contradição, contudo todos se baseiam nas leis objetivas do desenvolvimento capitalista. Assim, o Estado teria nascido (derivação lógico-histórica) para neutralizar essa tendência, segundo Hirsch, por meio dos gastos em infra-estrutura física e financeira e em recursos humanos que funcionariam como contratendências (CARNOY, 1986; MOLLO, 2001).

Fica evidente que para esta escola a luta de classe assume um papel secundário, haja vista o papel determinante das leis objetivas do desenvolvimento capitalista. A suposta unicidade alcançada pelos “derivacionistas” no debate entre estruturalista *versus* lutas de classes, conforme hipótese aventada por Mollo (2001), não é perceptível, já que em tal escola

[...] the development of capital accumulation which determines the environment for struggle, whereby the development itself is a ‘process without subject’. The ‘legitimation of chance’ [...] is thus reduced to the unpredictability of struggle as a merely accelerating or retarding influence without possessing the capacity to challenge the development. (BONEFELD, 1987, p. 105)

Assim, percebe-se que quase sempre a mediação entre sociedade civil e Estado é dada por uma aparente autonomia da administração central (estruturalistas) ou por momentos de

subordinação do Estado a determinados interesses (luta de classes). Ao assumir como pressuposto um desses dois eixos incorre-se, geralmente, numa perspectiva analítica parcial.

Após esta breve resenha de algumas interpretações a respeito do papel do Estado, cabe a partir daqui apresentar o conceito de Estado adotado por esta tese. Conceito este que não é novo, uma vez que ele é muito mais uma nova disposição de elementos já observados em análises anteriores que tenta “fugir” da análise parcial encontrada em diversos autores que estudam o tema do Estado. Para tanto, busca-se quebrar ideias pré-concebidas a respeito do papel ativo ou passivo do Estado. Na verdade, deve-se considerar a combinação desses dois eixos (autonomia da administração central x subordinação do Estado a determinados interesses), numa perspectiva relacional, a partir de determinada circunstância conjuntural. Oliveira (2004, p. 334, grifo nosso) deixa mais claro esse tipo de análise da mediação entre sociedade civil e Estado.

A relação entre Estado e sociedade em formações socioeconômicas requer algo mais que a simples confrontação entre criador e criatura, qual seja, quem faz emergir quem. Isto é menos importante do que a percepção dos mecanismos de ajuste, ou de eventuais contradições entre instâncias situadas no mesmo plano do interesse socioeconômico. Se o eixo societário tende a se configurar, quase sempre, como sintonia ou evidência, nem sempre se pode traduzi-lo como passivo, assim como o poder estatal longe está de poder ser considerado um simples molde ativo das configurações societárias. **As recíprocas influências não permitindo simplificações analíticas ou subestimações de papéis, muito menos afirmações de soberania de instâncias como as estatais. Mais importante é desvendar como elementos de um perfil estatal vão se delineando no próprio modelo organizativo da sociedade os elementos da sociedade, como o desenho de um modelo corporativo, por meio de um intenso processo de lutas [...].**

Para Codato & Perissinotto (2001, p. 17), as obras históricas de Marx, em seu conjunto não tinham como pressuposto nem o determinismo de classe nem a sobredeterminação do Estado. Na verdade, estas obras sinalizam o tipo de mediação entre sociedade civil e o Estado em que o papel reprodutivo do Estado aparece tanto num (i) nível mais estrutural/abstrato (“teoria geral da história”) quanto num (ii) nível conjuntural. Perspectiva esta que tenta fugir da análise parcial.

No nível estrutural, o Estado “é a ‘forma política’ da sociedade burguesa” em que “o ‘poder de Estado’ identifica-se plenamente como o poder de classe”, já que a autonomia que o Estado adquire “em determinadas situações históricas não faz dele uma força social ‘autônoma’ ou ‘descolada’ da sociedade” (CODATO & PERISSINOTO, 2001, p. 17). Assim, neste nível, o Estado funciona como o grande organizador<sup>36</sup> e representante político do bloco no poder a longo prazo. Vale ressaltar que esta característica do Estado no nível estrutural, segundo Codato & Perissinotto (2001, p. 27), não pode ser nem um pressuposto nem uma derivação, haja vista que a funcionalidade “é uma tarefa histórica, concreta, que se põe de diferentes maneiras para cada ‘formação social’”. Ao se adotar o caminho do pressuposto ou da derivação do funcionalismo do Estado, no nível estrutural, estar-se-ia “antecipando os resultados dos processos políticos concretos”, bem como prestando pouca atenção nos “acontecimentos históricos específicos, o que acabaria por dispensar-nos da própria *pesquisa* de orientação materialista.” (CODATO & PERISSINOTO, 2001, p. 17)

No nível conjuntural, a análise do papel do Estado deve levar em conta a possibilidade de separação entre “poder de Estado” e “poder de classe”, uma vez que nesta dimensão o Estado é o *locus* em que se configuram “as lutas políticas de grupos, de facções e de frações de classe”. Com isso, o Estado, em determinada conjuntura histórica, acaba assumindo capacidade de decisão e de iniciativa relativa diante das frações do bloco no poder (CODATO & PERISSINOTTO, 2001, p. 17), inclusive sendo mais influenciado, em certo grau, por segmentos fora do bloco no poder. Isso não significa dizer que o Estado deixa de ser o espaço de dominação do bloco no poder, mas sim que em determinadas conjunturas históricas o Estado é mais ou menos permeável a certas demandas dos segmentos fora do bloco no poder, mais especificamente dos segmentos dominados. Na verdade,

---

<sup>36</sup> “Organização da unidade conflitual da aliança de poder e de equilíbrio instável dos compromissos entre seus componentes, o que se faz sob a hegemonia e direção, nesse bloco, de uma de suas classes ou frações, a classe ou fração hegemônica.” (POULANTZAS, 1985, p. 145)

[...] as lutas populares atravessam o Estado de lado a lado, e isso não acontece porque uma entidade intrínseca penetra-o do exterior. Se as lutas políticas que correm no Estado atravessam seus aparelhos, é porque essas lutas estão desde já inscritas na trama do Estado do qual elas esboçam a configuração estratégica. *Certamente, as lutas populares, e mais geralmente os poderes, ultrapassam de longe o Estado*: mas por mais que elas sejam (e elas são) propriamente políticas, não lhe são realmente exteriores. Rigorosamente falando, se as lutas populares estão inscritas no Estado, não é porque sejam absorvidas por uma inclusão num Estado totalizante, mas sim antes porque é o Estado que está imerso nas lutas que o submergem constantemente. Fica entendido no entanto que até as lutas ( e não apenas as de classe) que extrapolam o Estado não estão no entanto “fora do poder”, mas sempre inscritas nos aparelhos de poder que as materializam e que, também eles, condensam uma relação de forças (as fábricas-empresas [grupos econômicos], a família numa certa medida, etc.). Em razão do encadeamento complexo do Estado com o conjunto de dispositivos do poder, essas lutas mesmas têm sempre efeito, “à distância” desta feita, no Estado. (POULANTZAS, 1985, p. 162, grifo do autor)

Sendo assim, é possível pensar o “poder de Estado” separado do “poder de classe” destacando que estes dois poderes estão numa constante relação conflituosa quando apreendido numa perspectiva “conjuntural”. Desse modo, o Estado, numa dimensão conjuntural, é o espaço de conflito das frações do bloco no poder que têm, geralmente, como objetivos manter ou ampliar, ao mesmo tempo, a sua fatia da renda e da riqueza e sua participação no âmbito político e ideológico (autoridade, influência e legitimidade) (GOLÇALVES, 2005). Além dessa disputa no interior do bloco no poder, o Estado, no nível conjuntural, ainda é atravessado em seus aparelhos pelas lutas populares.

Dada esse amplo leque de disputas e interesses, as políticas de Estado, no curto prazo, é o resultado das relações de forças no seio do Estado, ou seja, as políticas refletem “processos extremamente contraditórios, de medidas, de contramedidas, de blocagens, de filtragens escalonadas” (POULANTZAS, 1981, p. 96-97). Caso olhássemos apenas o funcionamento do Estado, no curto prazo, concluiríamos que suas políticas e resultados são extremamente caóticos e contraditórios; no entanto, ao se juntar a observação conjuntural com a perspectiva de longo prazo, verifica-se que os resultados das políticas são a manifestação da hegemonia restrita (ou ampliada) do bloco no poder.

Poulantzas, em sua última obra (*O Estado, o poder e o socialismo*), ao reformular as suas primeiras análises acerca do Estado capitalista, dando maior ênfase às lutas de classe, tenta “fugir” da análise parcial dos seus primeiros trabalhos (em especial *Poder político e classes sociais*) que tinham influências estruturalistas consideráveis<sup>37</sup>. A partir desta reformulação, Poulantzas (1985) defende que o Estado pode assumir, ao mesmo tempo, o papel de produtor e modelador das relações objetivas, numa dada conjuntura específica, na medida em que funciona como o principal *locus* da luta política de classes. Nas próprias palavras de Poulantzas (1985, p. 147):

[...] o Estado, no caso capitalista, não deve ser considerado como uma entidade intrínseca mas, como aliás é o caso do “capital”, como uma relação, mais exatamente como a condensação material de uma relação de forças de classe, tal como ele expressa, de maneira sempre específica, no seio do Estado.

Ao analisar a sociedade capitalista, Poulantzas (1985) observa que dada a separação entre as estruturas econômicas e o Estado, decorrente do isolamento e da desapropriação dos produtores diretos em relação aos seus meios de produção, fez-se necessário promover a ideologia capitalista de igualdade da vida política como elemento de manutenção do *status quo*. Dadas as desigualdades das relações econômicas com a maior concentração e centralização de capital, a ideologia capitalista alçou o conceito de democracia formal, no nível político, como condição necessária do capitalismo, já que nessa dimensão, incluindo o aparelho jurídico, todos os membros da sociedade são iguais (uma cabeça um voto). Neste contexto, o Estado “deve ‘parecer’ autônomo e neutro, enquanto ao mesmo tempo, mantém as classes dominadas divididas e representa os interesses do bloco no poder das classes dominantes.” (POULANTZAS, 1985)

Poulantzas deixa evidente que o Estado tornou-se o objeto de luta a partir do deslocamento da luta econômica de classe para o *locus* político, ainda mais com a autonomia

---

<sup>37</sup> Para Carnoy (1986) e Coutinho (2007), a reformulação teórica de Poulantzas distanciou-o da influência estruturalista de Althusser, ao mesmo tempo em que o aproximou das ideias de Gramsci.

relativa que o Estado possui (poder de Estado separado do Poder de classe) que garante a representação de classe e a organização da hegemonia<sup>38</sup>. Nas próprias palavras de Poulantzas (1985, p. 102):

A correspondência entre o Estado, que assegura a coesão da formação social, ao manter as lutas que aí se desenvolvem nos limites do modo de produção e ao reproduzir suas relações sociais, e os interesses da classe ou fração hegemônica não se estabelece em termos simples de uma identidade ou redução do Estado a essa fração. O Estado não é uma entidade instrumental que existe por si mesma, não é uma coisa, mas a condensação de uma relação de forças. A correspondência em questão se estabelece em termos de organização e de representação: a classe ou fração hegemônica, além dos seus interesses econômicos imediatos de momento e de curto prazo, deve assumir o interesse político geral das classes e frações que constituem o bloco no poder e, portanto, seu próprio interesse político a longo prazo. Ela deve “unificar” a si ao bloco no poder sob sua liderança. Na profunda intuição de Gramsci, o Estado capitalista, com todos seus aparelhos (e não somente os partidos políticos burgueses) assume um papel de “partido”, em relação ao bloco no poder, análogo àquele do partido de classe operária com respeito à aliança popular, ao “povo”.

O Estado, nesta perspectiva, não deve ser compreendido como uma entidade monolítica nem muito menos é homogêneo, já que ele se constitui num sistema institucional de aparelhos diferentes (sistema estatal<sup>39</sup>), que, por sua vez, concentram níveis de poder diferentes. Os aparelhos que concentram a capacidade de decidir (“poder efetivo”) são os “centros de poder” do Estado.

Na verdade, eles são o *locus* institucionais onde as decisões fundamentais são efetivamente tomadas, inclusive sem nenhuma subordinação hierárquica a outra agência burocrática do sistema estatal. Consequentemente, estes são os locais institucionais do Estado

---

<sup>38</sup> Para Coutinho (2007, p. 187), Poulantzas ao adotar tal compreensão do Estado capitalista “superou dialeticamente Gramsci”, na medida em que ele amplia “a luta pela hegemonia e pela conquista de posições” além da sociedade civil (aparelhos privados de hegemonia) como tivera feito Gramsci, incorporando também nessa luta pela hegemonia os “aparelhos estatais em sentido restrito (no que Gramsci chamou de “sociedade política”)

<sup>39</sup> Adota-se aqui o mesmo conceito de sistema estatal adotado por Codato (1997, p. 36-37), a saber: “Entendo por ‘sistema estatal’ ou, mais propriamente, ‘sistema institucional dos aparelhos do Estado’ o conjunto de instituições públicas e suas ramificações específicas (funcionais, setoriais e espaciais) encarregadas da administração quotidiana dos assuntos de governo. Utilizo essa noção aqui de forma descritiva, pois não pretendo sugerir que as agências do Estado possuam uma integração perfeita entre si ou uma articulação ‘racional’ segundo uma lógica burocrática abstrata (...). [Nesse contexto, fazem] parte do ‘sistema estatal’ as cúpulas do Executivo (o ‘governo’ propriamente tido), a administração civil (ou ‘burocracia’), o judiciário, as assembléias parlamentares, os governos locais e o aparelho repressivo (forças armadas e polícia).”

para onde são direcionadas as principais demandas das classes ou frações de classes dominantes. (CODATO, 1997)

É preciso destacar que os centros de poder do sistema estatal podem se modificar ao longo do tempo (isto é, determinado centro de poder no passado pode deixar de sê-lo hoje), bem como podem assumir uma maior ou menor autonomia relativa em relação a algumas frações das classes dominantes, numa dada conjuntura, pois o seu poder não emana do fato de possuir uma força própria distinta do poder de classe (ao estilo weberiano), mas sim da sua relação no âmbito da luta de classe. Neste contexto, o predomínio político (práticas políticas) de uma dada fração de classe é fruto “do *controle* ou *influência* que essa classe (ou seus representantes) pode exercer sobre o aparelho que concentra o *poder efetivo*” (CODATO & PERISSINOTO, 2001, p. 23). Nas palavras de Poulantzas (1977, p.111):

As diversas instituições sociais e, especialmente, a instituição estatal não possuem, propriamente, poder. As instituições, consideradas do ponto de vista do poder, somente podem ser relacionadas às *classes sociais que detêm poder*. Esse poder das classes sociais está organizado, no seu exercício, em instituições específicas, em *centros de poder*, sendo o Estado, nesse contexto, o centro do exercício do poder político. Isto não quer dizer, contudo, que os centros de poder, as diversas instituições de caráter econômico, político, militar, cultural, etc. sejam simplesmente instrumentos, órgãos ou apêndices do poder das classes sociais. Elas possuem a sua autonomia e especificidade *estrutural* que, enquanto tal, não pode ser imediatamente redutível a uma análise em termo de poder.

Cabe, aqui, realizar novamente uma rápida digressão a respeito das diferentes dimensões da prática e da cena política – apresentadas na seção 1.3 – para que possamos explicar o sistema institucional do Estado e seus desenlaces como o bloco no poder. Quando o representante de uma determinada fração de classe assume os “centros de poder” do Estado não significa dizer necessariamente que essa fração tornou-se uma fração detentora, mas sim que ela, quase sempre, é a fração hegemonia no interior do bloco no poder. A ocorrência deste fato demonstra que as frações dominantes conseguiram impor suas estratégias e objetivos mesmo sem precisar ter se tornado uma classe detentora. Em outras palavras, para que uma

classe ou fração – seja ela dominante ou dominada – consiga controlar os centros de poder do Estado é preciso muito mais do que uma “simples” vitória eleitoral. Poulantzas (1985, p. 159) deixa isso muito claro:

Dada a complexidade de articulações dos diversos aparelhos de Estado e de seus setores, o que com freqüência se traduz em uma distinção entre poder real e poder formal (este, aparente, da cena política), o fato da esquerda ocupar o governo não significa forçosa nem automaticamente que a esquerda controla realmente os, ou mesmo alguns, aparelhos de Estado. Tanto mais que essa organização institucional do Estado permite à burguesia, no caso do acesso das massas populares ao poder, permutar os lugares do poder real e poder formal.

Mesmo no caso em que a esquerda no poder, além de ocupar o governo, controle realmente os setores e aparelhos de Estado, nem por isso ela controla forçosamente aqueles, ou um entre eles, que detém o papel dominante no Estado, que constituem o pivô central do poder real [centro de poder]. A unidade centralizada do Estado não reside numa pirâmide na qual bastaria ocupar o cume para garantir seu controle

Caso essa classe ou fração detentora (na cena política) de esquerda realmente deseje controlar os centros de poder, faz-se necessário configurar mudanças estruturais que rebateram nas práticas políticas da luta de classe, bem como no lugar de exploração que a fração hegemônica exerce no processo produtivo. Isto significa necessariamente mudar as coalizões de forças sociais, isto é, mudar a composição e a estrutura do bloco no poder e fora dela. Situação esta que, quase sempre, pode gerar fortes tensões institucionais (crises políticas).

Nessa perspectiva, as políticas estatais tendem a expressar, por sua vez, os movimentos contraditórios que se desenvolvem no aparelho de estado e que são fruto de determinada conjuntura das forças sociais no bloco no poder. Assim, a política pública, em especial a econômica, não pode ser apreendida apenas pela ideia de que ela é configurada como um desenho de especialistas ou como um campo neutro, destituído, à moda positivista, de qualquer juízo de valor. Na verdade, o enfoque adotado é que a política pública é que, mesmo parecendo caótica e contraditória no curto prazo, ela é originária da interação e dos conflitos de um processo decisório que expressa, no longo prazo, um interesse hegemônico da

fracção dominante no bloco no poder (OLIVEIRA, 2001). Poulantzas (1981, p. 97), ao analisar a cena e as práticas políticas da França no final da década de 1970, deixa isso muito claro:

Muitas vezes vêm-se aparecer grandes projectos que depois, ao nível da aplicação central, do aparelho local, regional ou municipal, são completamente deformados. Não é, de modo algum, por acaso que, desde que existe burguesia, um dos temas permanentes do Parlamento é o controlo da aplicação das leis. Actualmente, verifica-se que ainda existem projectos da parte da U.D.R. ou da maioria para criar comissões particulares do parlamento para controlar a aplicação das leis, das medidas tomadas nas cúpulas do aparelho central. É um problema permanente da burguesia, de tal modo que mesmo quando uma fracção hegemônica tem o poder central e procura aplicar uma política totalmente conforme seus interesses, existem sempre pontos de resistência no seio do Estado que impedem que essas medidas passem totalmente. Isto não quer dizer que tal fulano, representando o grande capital na cúpula do Estado, tome conscientemente em consideração nos seus projectos, de maneira coerente, os interesses de outras fracções. Mas acontece freqüentemente que medidas tomadas num certo ponto estratégico do aparelho de Estado em favor desta ou daquela fracção da burguesia sejam bloqueadas, abandonadas, muitas vezes desviadas de tal maneira que outras fracções da burguesia conseguem introduzir as suas num certo momento do Estado. O que se conclui de todo este funcionamento do Estado é algo que, curto prazo, parece extremamente caótico e contraditório e que, contudo, se se examinar a longo prazo, tem uma certa coerência. Qual? Nessa resultante de uma relação de forças manifesta-se sempre a hegemonia de um fracção [...]. A longo prazo, há uma relação de forças que consegue impor-se como dominante. É essa coerência, mas ela só se vê posteriormente e só se estabelece finalmente a longo prazo.

Desse modo, a intervenção estatal (políticas públicas) é, no longo prazo, o reflexo da correlação de forças políticas das fracções do bloco no poder em momentos históricos determinados, bem como da maior ou menor autonomia relativa dos centros de poder do Estado capitalista.

É preciso observar que os movimentos internos (bloco no poder e classes dominadas) ao Estado-nação são também influenciados pela sua posição hierárquica (centro ou periferia) no sistema internacional<sup>40</sup>, que é marcado pela história, até certo ponto, conflituosa e

---

<sup>40</sup> Braudel (1994) e Wallerstein (1985) identificaram claramente as hierarquias do sistema internacional por meio dos conceitos de economia mundo e sistema mundo. Para Braudel (1994), a economia mundo pode ser caracterizada por: possuir um determinado espaço geográfico, limites que podem variar no tempo; existência de um centro e uma periferia dependente, principalmente no âmbito comercial. Para Wallerstein (1985), o sistema-mundo é uma estrutura social que tem fronteiras, grupos integrantes e uma legitimação social. Neste sistema existem forças conflituosas que o mantêm unido pela tensão gerada internamente, já que o sistema tem uma dinâmica histórica gradual para a assunção de determinados grupos sociais (capitalistas comerciais, produtivos e financeiros). Isto é possível no sistema-mundo por meio da construção hierárquica, à imagem e semelhança de uma sociedade capitalista. As três características do sistema-mundo são: i) um sistema econômico integrado

complementar entre os Estados e o desenvolvimento internacional do capitalismo. A depender da sua posição hierárquica, o Estado-nação pode exercer o seu exercício de soberania, num maior ou menor grau, diante dos outros Estados. Quanto maior a vulnerabilidade externa, também maior a influência externa sobre a dinâmica do bloco no poder, bem como sobre as classes dominadas. O caso brasileiro, dos anos 1990, serve muito bem para exemplificar como as condições da dependência influenciam as decisões das políticas estatais e, conseqüentemente, a dinâmica do bloco no poder e, também, fora dele.

### **1.5. Modelo Liberal Periférico: as condições da vulnerabilidade estrutural externa**

A década de 1990 no Brasil foi marcada pelo aprofundamento da liberalização produtiva, comercial e financeira, bem como pelo processo de reestruturação produtiva e pelas mudanças nos modos de intervenção do Estado. Esse novo padrão de produção e acumulação no Brasil<sup>41</sup> foi denominado apropriadamente por Filgueiras & Gonçalves (2007) de “modelo liberal-periférico” (MLP). Para tais autores,

[...] o modelo tem três conjuntos de características marcantes: liberalização, privatização e desregulamentação; subordinação e vulnerabilidade externa estrutural; dominância do capital financeiro. O modelo é liberal porque é estruturado a partir da liberalização das relações econômicas internacionais na esfera comercial, produtiva, tecnológica e monetário-financeira; da implementação de reformas no âmbito do Estado e da privatização de empresas estatais, que implica reconfigurar a intervenção estatal na economia e na sociedade; e de um processo de desregulação do mercado de trabalho, que reforça a exploração da força de trabalho. O modelo é periférico porque é uma forma específica de realização da doutrina liberal e da sua política econômica em um país que ocupa posição subalterna no sistema econômico internacional [...]. Por fim, a dinâmica macroeconômica do modelo subordina-se à predominância do capital financeiro e da lógica financeira. (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007, p. 22)

---

mundialmente de forma polarizadora pelo centro do sistema; ii) um sistema político baseado em sistemas soberanos relacionados, mas com hierarquias bem presentes nestas relações; iii) e, por último, um modelo cultural que legitime e dê coerência ao sistema.

<sup>41</sup> Além do Brasil, os fatos mencionados aplicam-se, principalmente, à Argentina e ao México.

Na verdade, o MLP representa um novo padrão de acumulação e produção capitalista em que se configuram profundas modificações tanto nas relações capital-trabalho quanto nas relações inter-capitalistas. Neste padrão, verificou-se uma redução do poder das forças sociais atreladas ao trabalho devido ao aumento do desemprego, o que, por sua vez, ampliou ainda mais a superexploração do trabalho, que é uma característica marcante do capitalismo periférico (CARCANHOLO & FILGUEIRAS & PINTO, 2009). Superexploração do trabalho esta que caracteriza formações sociais em que o padrão de acumulação é estruturado, sobretudo, “na maior exploração do trabalhador e não no desenvolvimento de sua capacidade produtiva” (MARINI, 2000, p. 125).

Neste contexto de superexploração, ocorre uma tendência de queda permanente dos preços da força de trabalho em relação ao seu valor, que pode se manifestar de três maneiras, a saber: i) aumento da jornada de trabalho sem a elevação dos preços da força de trabalho correspondente ao seu maior emprego; ii) aumento da intensidade de trabalho sem a equivalência salarial correspondente ao seu maior desgaste; e iii) a redução do fundo de consumo do trabalhador além do seu limite normal. (MARTINS, 1999)

Para Dos Santos (2003) e Oliveira (2003), as mudanças atuais na base técnico-material do processo produtivo têm ampliado ainda mais o processo de superexploração do trabalho, pois a absorção crescente de tecnologia intensiva em ciência e subjetividade do paradigma microeletrônico vem contribuindo para a depreciação do preço da força de trabalho. Neste sentido, a tecnologia atual substitui, cada vez mais, o dispêndio físico e industrial da força de trabalho. Segundo Dos Santos (2003, p. 54):

Este novo padrão tecnológico está também relacionado com nova divisão internacional do trabalho, que afeta diversos níveis de relações entre países, regiões e empresas. Ele cria novas taxas de exploração do trabalho, altera a jornada de trabalho, modificando substancialmente o processo de trabalho, o papel da mão-de-obra na produção, assim como sua responsabilidade e qualificação. Muda também as estruturas do emprego, a taxa de desemprego, de subemprego e do trabalho informal.

Em contrapartida à redução do poder político do trabalho no MLP, ocorreu uma redefinição da importância das frações de classe no bloco de poder, haja vista a hegemonia da fração bancária-financeira, organicamente financeirizada no interior do bloco no poder.

Além das modificações no âmbito da relação capital e trabalho, o MLP provocou o aumento da vulnerabilidade externa estrutural<sup>42</sup> do Brasil, devido à configuração do processo de especialização produtiva e exportadora atrelados às *commodities* e aos produtos industriais com baixo valor agregado. Dinâmica esta que, em certa medida, provocou um processo de re-primarização do comércio exterior. (CARCANHOLO & FILGUEIRAS & PINTO, 2009; FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007)

O aumento da vulnerabilidade externa estrutural é a expressão da elevação da dependência estrutural do Brasil, assim como de toda América Latina. Dependência esta que é caracterizada, segundo Dos Santos (1997), por vários elementos interconectados, a saber: i) a expansão dos países industrializados conecta-se de maneira estreita com o subdesenvolvimento; ii) o subdesenvolvimento não é a condição original para um processo evolucionista de desenvolvimento; iii) o subdesenvolvimento e desenvolvimento são fenômenos diferenciados de um mesmo processo universal de acumulação capitalista. Em outras palavras, isso significa dizer que existem hierarquias definidas no sistema-mundo em que cada Estado busca exercer o seu exercício de soberania, num maior ou menor grau, diante dos outros Estados; iv) a dependência não é exclusivamente um fenômeno externo, já que também ela se manifesta e é o reflexo das estruturas internas (social, produtiva, industrial, tecnológica, política, etc.). Marini (2000, p. 110) assim define a dependência:

[...] uma situação na qual uma região ou país se insere num espaço de circulação de mercadorias em que a maior parte do crescimento da composição técnica do capital origina-se de inovações estruturais introduzidas ou geradas por capitais estrangeiros.

---

<sup>42</sup> A maior ou menor vulnerabilidade externa estrutural é uma decorrência das mudanças relativas do país no padrão de comércio, na dinâmica tecnológica, na eficiência do aparelho produtivo e na robustez do sistema financeiro. Dimensões estas que remetem a um fenômeno de longo prazo e por isso mesmo um fenômeno estrutural. (Gonçalves et. al., 2009)

No plano analítico da teoria do valor trabalho de Marx, o aumento da dependência estrutural significa uma maior apropriação do valor produzido na região (bem como no Brasil) por capitais que acumulam valor excedente no centro do sistema capitalista. Quer dizer que o aumento da dependência representa a ampliação do intercâmbio desigual a favor do centro em detrimento da periferia por meios dos “mecanismos de transferência de valor, fundados seja na produtividade, seja no monopólio de produção”. (MARINI, 2000, p. 121)

Cabe, aqui, detalhar um pouco mais os mecanismos de intercâmbio desigual apresentados por Marini (2000). Vejamo-los. Teoricamente o intercâmbio entre duas mercadorias distintas é a expressão da troca entre equivalentes, que é, por sua vez, determinada pela quantidade de trabalho socialmente necessário para reproduzir as mercadorias. Contudo, como a mesma mercadoria é produzida com distintos valores individuais, por capitais específicos, e vendida pelo valor de mercado, na prática verifica-se a existência de apropriações distintas do valor produzido. Isto, do ponto de vista da concorrência intra e entre mercados, reflete as maneiras distintas com que se fixam os preços de produção e de mercado das mercadorias em determinados países ou regiões. Neste contexto, a transferência de valor pode ocorrer em transações tanto entre países industriais quanto entre países industriais e produtores de matéria-prima. (MARINI, 2000)

Na primeira situação, a lei do valor se manifesta quando um país apresenta preços de produção inferiores aos seus concorrentes, em virtude de sua maior produtividade do trabalho, sem que isto gere uma redução significativa do preço de mercado. Com isso, esse país obterá lucros extraordinários. (MARINI, 2000)

Na situação de transações entre países industriais e produtores de matérias-primas, o simples fato de que determinados países podem produzir bens que outros não produzem, possibilita aos primeiros algum grau de manobra na estipulação de um preço de mercado acima dos valores, o que, considerando a troca internacional com outros produtos, configura

um intercâmbio desigual, de forma que economias desfavorecidas transferem gratuitamente parte do valor que produzem. (MARINI, 2000)

Fica evidente que Marini (2000) detalhou muito bem os mecanismos de transferência de valor por meio do processo do comércio internacional. Contudo, a dinâmica capitalista recente de aprofundamento da abertura e da desregulamentação financeira introduziu outros mecanismos de transferência do valor. Carcanholo (2009) apresenta três outros elementos de transferência de valor da periferia para o centro, além das apresentadas no âmbito do comércio, a saber: i) o investimento direto externo (capital externo) que, quase sempre, gera um processo repatriação de lucros e dividendos; ii) o endividamento externo que provoca a transferência de valor por meio do pagamento das amortizações e juros; e iii) a dependência de tecnologia, que gera a transferência de valor por meio dos pagamentos de *royalties* da periferia para o centro.

Por fim, vale ressaltar que o MLP, sob a perspectiva estrutural (longo prazo), apresenta grande instabilidade macroeconômica, dada as “sucessivas crises cambial-financeiras, que impactam negativamente no balanço de pagamentos, na dívida externa, na dívida pública, na produção, no emprego e na distribuição de renda de todos os países da região”. (CARCANHOLO & FILGUEIRAS & PINTO, 2009, p. 134) Esta instabilidade é fruto do padrão de acumulação e produção regional atrelado ao processo de mundialização do capital, sob a égide do capital fictício.

## Capítulo 2

### **Análise empírica dos grupos econômicos: o núcleo “duro” do capitalismo brasileiro**

Este capítulo tem como objetivo analisar a evolução das frações de classes do bloco no poder, no plano da luta econômica de classes, durante o governo Lula. Para tanto, fez-se necessário realizar um estudo empírico que mostrasse a evolução da estrutura produtiva do capitalismo brasileiro.

Para tal intento, adotou-se o grupo econômico (e sua classificação por setor de atuação e por origem de capital) como uma *proxy* do *locus* da luta econômica de classes na formação social brasileira, sob o governo Lula. Isso possibilitou a identificação das principais frações de classe no bloco no poder.

Ao partir dos grupos econômicos – por meio de sua estrutura da propriedade (patrimônio líquido) e de seus fluxos de riqueza (lucro líquido e taxa de lucro) –, a análise não enfatiza apenas as dimensões econômicas do bloco no poder, pois, como alerta Macedo e Silva & Dos Santos (2008, p. 16), “a acumulação de ativos ou passivos [evolução do patrimônio líquido] promove igualmente a criação e distribuição de uma outra substância, mais dificilmente mensurável (e cujo nome é quase um tabu entre economistas), e que vem a ser o poder político”. Com isso, “o acompanhamento da dinâmica de fluxos e estoques [da riqueza] fornece pistas importantes” para “a economia política desses processos”.

Nesse contexto, a adoção do grupo econômico como uma *proxy* do *locus* da luta econômica de classes, onde as frações dominantes disputam a apropriação da maior riqueza

possível para garantir o seu poder econômico (“quem não sobe cai” – regra implacável ao mecanismo da disputa das frações de classe no bloco de poder, no plano econômico e político), permitiu mapear as frações do bloco no poder do capitalismo brasileiro, no plano econômico, bem como identificar a evolução de boa parte da estrutura produtiva nacional, entre 1995 e 2007.

Tal recorte da pesquisa, inclusive, possibilitou verificar se algumas das hipóteses aventadas recentemente são verdadeiras, a saber: i) ocorreram elevadíssimos ganhos econômicos da fração bancária-financeira tanto no governo FHC quanto no governo Lula – ganhos estes que são uma das dimensões da hegemonia da fração da grande burguesia bancária-financeira interna e externa no bloco de poder, que é núcleo da lógica da acumulação fictícia; e (ii) ocorreu uma melhora relativa nos ganhos econômicos da grande burguesia interna industrial e agrária, voltada à produção para exportação, durante o governo Lula. Sendo assim, o estudo desenvolvido neste capítulo permite, em certa medida, comprovar ou refutar empiricamente estas hipóteses aventadas no âmbito do debate da economia política.

Vale ressaltar novamente que os grupos econômicos que operam no território brasileiro não podem ser enquadrados como capital monopolista financeiro (nos termos de Hilferding (1985) capital financeiro), já que, apesar de utilizarem o processo de acumulação fictícia, não se verifica uma hegemonia do setor bancário sobre o setor industrial. Na verdade, o que se observa atualmente é que a financeirização atravessa os mais diversos setores, sendo que tem nos grupos econômicos monopolistas bancários o seu núcleo orgânico de poder. Gonçalves (1999, p. 180-181) deixa claro, em passagem a seguir, que o capital financeiro (capital monopolista financeiro) é muito mais uma exceção do que uma regra no capitalismo brasileiro:

O capital financeiro *stricto sensu* envolve uma estratégia ativa, com base no investimento direto, e numa perspectiva de longo prazo. Neste sentido, o capital financeiro é um entre 12 possíveis tipos de associação entre capital

bancário e capital industrial. Esta classificação é útil na medida em que, quando a utilizamos para o caso do Brasil nos anos 90 (o que é feito mais adiante), verificamos que o capital financeiro é muito mais uma exceção do que a regra nas relações entre capital bancário e capital industrial.

## 2.1. Questões metodológicas

O estudo empírico da evolução de boa parte da estrutura produtiva nacional, “núcleo duro” do capitalismo brasileiro, durante o governo Lula, foi desenvolvido a partir das informações publicadas, na revista Balanço Anual da Gazeta Mercantil, sobre os maiores grupos econômicos que operam no Brasil. A partir destas informações foi construída uma base de dados específica para o desenvolvimento desta tese.

Para a construção do “banco de dados dos grupos econômicos” foram selecionados os anos entre 1995 e 2007. A escolha destes anos é fruto da tentativa de evidenciar as mudanças e/ou as manutenções no “núcleo duro” do capitalismo brasileiro durante os governos FHC e Lula, bem como o movimento das frações da classe dominante. Vale ressaltar que a não incorporação dos anos de 2008 e 2009 no banco de dados é uma decorrência da não disponibilidade dos dados<sup>43</sup>. Além desta escolha temporal, o banco de dados foi configurado a partir das seguintes variáveis: patrimônio líquido, receita operacional líquida, lucro líquido e rentabilidade do patrimônio ( $\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido} = \text{retorno sobre o capital (taxa de lucro)}$ ). Estas variáveis são importantes elementos para identificar a evolução do estoque e do fluxo de riqueza ao longo do tempo. Ou seja, quais frações de classe aumentaram o seu poder econômico (estoque de riqueza – patrimônio líquido) por meio da expansão dos seus mercados (receita operacional líquida) e, conseqüentemente, dos seus fluxos de riquezas (lucro líquido).

---

<sup>43</sup> A revista Gazeta Mercantil faliu, com isso, o suplemento Balanço Anual deixou de ser produzido a partir de 2009.

Os grupos econômicos foram classificados em duas dimensões, a saber: setores de atividades e origem de capital. No que diz respeito à classificação dos setores de atividades foi desenvolvida uma classificação própria, conforme Tabela 2.1, a partir de adaptações das classificações desenvolvida por Kupfer (2001), por Rocha & Kupfer (2002) e também por este estudo expressa na Tabela A.8, em Anexo. A opção por esta classificação própria deve-se ao fato de que nela é possível observar, ao mesmo tempo, a evolução da estrutura produtiva nacional e a evolução das frações de classe do bloco no poder, no plano econômico.

**Tabela 2.1**  
**Classificação setorial adotada para o principal setor de atividade dos grupos econômicos**

Geral	Setores		Principais Gêneros	Fração da classe dominante
Setor não-Financeiro	AG	AG Agronegócio, pecuária e indústria intensiva em recursos naturais	Agricultura Alimentos Bebidas Cana/Açúcar/ Álcool Fumo Madeiras e Movéis Pecuária	Grande burguesia nacional e internacional do agronegócio (forte orientação para o mercado externo)
	CC	CC Construção Civil	Construção	Grande burguesia nacional
	I	IC - Indústria de Commodities intensiva em capital	Celulose e Papel Metalurgia e Siderurgia Materiais de Construção Mineração Petróleo, Gás e Refino Química e Petroquímica	Grande burguesia industrial e SPE* (forte orientação para o mercado externo)
		ID - Indústria Difusora de Tecnologia (Intesivos em Tecnologia)	Equipamentos Eletro-eletrônicos Farmacêuticos Maquinário Material de Transporte	Grande burguesia industrial interna(nacional) e internacional (forte orientação para o mercado interno)
		IT - Indústria Tradicional (Intensiva em mão-de-obra)	Borracha e Plásticos Higiene e limpeza Impressão e Edição Têxtil, Vestuário e Calçados	Grande burguesia interna industrial (forte orientação para o mercado interno)
	S	SI Serviços de Infra-estrutura	Distribuição de Gás e Água Geração e Distribuição de Energia Elétrica Saneamento Telecomunicações	Grande burguesia nacional e internacional e SPE* (forte orientação para o mercado interno)
		SO Outros Seviços	Comércio Atacadista Comércio Exterior Comércio Varejista Propaganda, Rádio e Televisão (Comunicação) Serviços Especializados	Grande burguesia comercial nacional (forte orientação para o mercado interno)
	Setor Financeiro	SF	SF Setor Financeiro	Bancos Corretoras de Valores Seguro

Nota: \* SPE – Setor produtivo estatal<sup>44</sup>

Fonte: Kupfer (2001) e Rocha & Kupfer (2002). Elaboração própria

<sup>44</sup> O Setor Produtivo Estatal é constituído por empresas regidas pela lei nº 6.404/76 e que atual em setores de insumos básicos. (BARELLA & PEREIRA, 2010)

A classificação por setor de atividade foi estruturada em cinco classes, a saber: Agronegócio (AG), Construção Civil (CC), Indústria, Serviços e Setor Financeiro (SF). A classe Indústria foi dividida em três subclasses, a saber: Indústria de *Commodities* (IC) intensiva em capital, Indústria Difusora de Tecnologia (ID) e Indústria Tradicional (IT); ao passo que a classe Serviços foi dividida em duas subclasses, a saber: Serviços de infraestrutura (SI) e Outros Serviços (SO). Além disso, cada um desses setores foi classificado como uma determinada fração de classe identificada do bloco no poder para a formação social brasileira, sob o governo Lula.

Assim como em Kupfer (2001) e em Rocha & Kupfer (2002), adotou-se aqui a classificação setorial dos grupos na tipologia proposta por meio da regra da predominância, isto é, o grupo foi classificado num determinado setor pela predominância de seu patrimônio líquido e de sua receita líquida. Vale ressaltar que nos casos dos grupos mais diversificados este método apresenta certas distorções na análise. Para corrigir isto seria necessário considerar em separado a proporção do patrimônio e das receitas obtidas pelo grupo para cada setor. No entanto, os dados disponíveis dos grupos econômicos não permitem este tipo de tratamento metodológico mais correto.

No que tange à origem do capital, os grupos econômicos foram classificados pelas características do controlador, a saber: Estatal (E), Multinacional (M) e Privada Nacional (N). Cabe destacar que não se considerou a existência de empresas de capital misto. As informações contidas no Balanço Anual foram suficientes para essa caracterização.

Na montagem do banco de dados foram considerados todos os grupos registrados nos Balanços Anuais da Gazeta Mercantil entre 1995 e 2007. O número total de grupos econômicos da amostra é de: 350 em 1995; 380 em 1996; 276 em 1997; 311 em 1998; 311 em 1999; 311 em 2000; 298 em 2001; 300 em 2002; 300 em 2003; 300 em 2004; 300 em 2005;

300 em 2006; 300 em 2007 (Tabela 2.2). Vale ressaltar que o número total de observações da amostra foi de 4.037, levando em conta o conjunto formado pelos 13 anos.

**Tabela 2.2**  
**Número de grupos econômicos na amostra por setor e por origem de capital – 1995/2007**

ANO	SETOR/EST. CAP.	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SF	TOTAL
1995	E			2			5		13	20
	M	5	0	13	12	0	0	3	7	40
	N	51	33	60	37	30	3	45	31	290
	TOTAL	56	33	75	49	30	8	48	51	350
1996	E			1			5		14	20
	M	6	0	22	16	1	0	4	10	59
	N	53	29	66	40	33	3	45	32	301
	TOTAL	59	29	89	56	34	8	49	56	380
1997	E			1			4		7	12
	M	4	0	10	7	0	0	1	5	27
	N	40	26	48	30	23	5	45	20	237
	TOTAL	44	26	59	37	23	9	46	32	276
1998	E			1			4		6	11
	M	5	1	14	18	2	5	1	16	62
	N	49	26	47	25	24	7	41	19	238
	TOTAL	54	27	62	43	26	16	42	41	311
1999	E			1			3		11	15
	M	7	2	19	19	2	8	4	16	77
	N	45	27	41	23	17	6	39	21	219
	TOTAL	52	29	61	42	19	17	43	48	311
2000	E			1			3		9	13
	M	6	2	19	13	3	9	2	16	70
	N	36	30	40	30	20	5	38	29	228
	TOTAL	42	32	60	43	23	17	40	54	311
2001	E			1			5		7	13
	M	8	1	21	15	3	11	2	19	80
	N	28	30	44	20	18	6	33	26	205
	TOTAL	36	31	66	35	21	22	35	52	298
2002	E			1			5		7	13
	M	9	2	22	13	1	12	1	17	77
	N	34	27	47	21	15	8	35	23	210
	TOTAL	43	29	70	34	16	25	36	47	300
2003	E			1			5		8	14
	M	6	1	23	14	0	11	2	15	72
	N	37	25	46	22	15	10	31	28	214
	TOTAL	43	26	70	36	15	26	33	51	300
2004	E			1			5		9	15
	M	7	1	21	13	1	11	1	16	71
	N	39	28	43	24	18	12	29	21	214
	TOTAL	46	29	65	37	19	28	30	46	300
2005	E			1			5		7	13
	M	5	3	16	8	1	7	2	15	57
	N	30	29	47	30	24	12	34	24	230
	TOTAL	35	32	64	38	25	24	36	46	300
2006	E			1			5		8	14
	M	6	1	17	10	2	9	3	13	61
	N	31	31	45	24	19	10	38	27	225
	TOTAL	37	32	63	34	21	24	41	48	300
2007	E			1			5		8	14
	M	6	1	13	9	2	9	3	11	54
	N	36	31	44	28	20	10	37	26	232
	TOTAL	42	32	58	37	22	24	40	45	300

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

É preciso destacar, aqui, a existência de variações na amostra de um ano para outro, isto é, determinados grupos entraram e saíram da amostra dos maiores grupos econômicos que operam no Brasil. Segundo Kupfer (2001), ao se utilizar as informações do Balanço Anual, os estudos estão sujeitos a estes tipos de variações da amostra que são fruto de razões esperadas, bem como por razões decorrentes da própria fonte de informação utilizada. Quanto aos motivos esperados destacam-se as diferenças de dinamismos entre os grupos, a ocorrência de fusões e aquisições entre os grupos e a saída e a entrada de grupos econômicos. No que diz respeito aos eventos não esperados, verifica-se que, em certas situações, grupos econômicos saem e entram da amostra em virtude de falhas no registro das informações, quer seja devido a situações em que o grupo não divulgou o seu balanço contábil a tempo de ser incluído na publicação da revista, ou quer seja em decorrência de mudanças nas políticas corporativas dos grupos<sup>45</sup> ou dos critérios utilizados pelo Balanço Anual ao longo do período analisado.

Além dos problemas da utilização dos dados da Revista Balanço Anual, cabe aqui ressaltar que existem alguns problemas na utilização de dados contábeis, uma vez que determinadas modificações legais sobre os pagamentos dos impostos, bem como dos critérios de depreciação contábil, podem, em certa medida, limitar o grau de comparação.

A despeito destes problemas nos dados disponíveis sobre grupos econômicos, a pesquisa empírica consegue captar os grandes fatos estilizados das principais mudanças/manutenções das estruturas do núcleo duro (bloco no poder em sua dimensão econômica) do capitalismo brasileiro.

Para verificar a representatividade da amostra em relação ao conjunto da economia, utilizou-se apenas a variável receita operacional líquida, pois ela é, em boa medida, comparável com os dados agregados das contas nacionais do IBGE. Isso já não acontece com

---

<sup>45</sup> É preciso destacar que o setor da indústria difusora está sub-representado na amostra dos grupos econômicos em virtude das políticas corporativas das maiores montadoras instaladas no que Brasil que não divulgaram os seus balanços. Sendo assim, os grupos Ford e Chevrolet não aparecem na amostra. Além disso, o grupo Volkswagen só aparece entre 1995 e 1998, ao passo que o grupo Fiat aparece entre 1995 e 2003.

as variáveis patrimônio líquido (nas contas nacionais atuais não se contabiliza os estoques de riqueza dos setores) e lucro líquido (existem muitas discrepâncias e mediações entre os métodos de cálculo do lucro líquido contábil e do lucro macroeconômico) dos grupos econômicos.

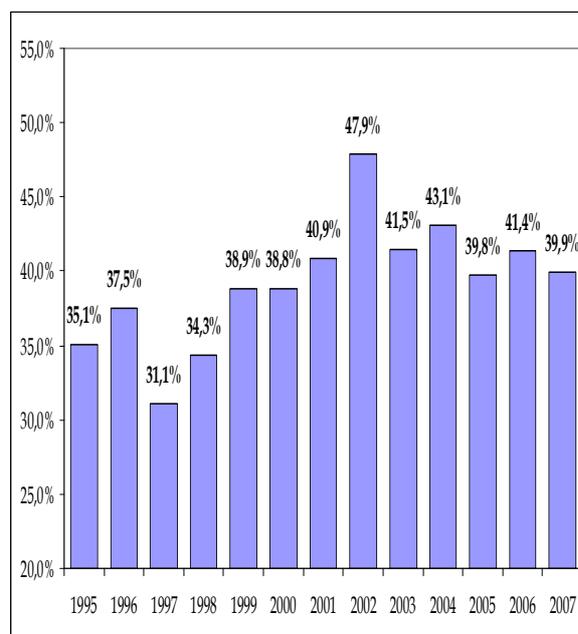
Os dados da Tabela 2.1 e do Gráfico 2.1 mostram uma elevada representatividade da receita operacional líquida dos grupos (amostra) em relação ao seu equivalente nas contas nacionais (universo), a saber: ao valor bruto da produção das firmas financeiras e não financeiras menos os impostos sobre a produção. Entre 1995 e 2007, a representatividade média da amostra foi elevada e de 39,2%, além do que apresentou amplitude pequena ao longo do período. Isso evidencia que a amostra representa boa parte do conjunto da economia nacional e que, ao longo do período, ela manteve uma boa representatividade.

**Tabela 2.3**  
**Representatividade da receita**  
**operacional líquida da amostra (grupos)**  
**em relação ao conjunto da economia –**  
**1995-2007 (R\$ bilhões)**

Ano	VBP* - Impostos sobre produção (A)	Receita Operacional Líquida (B)	Representa. da Amostra (%) (B/A)
1995	765,0	268,2	35,1%
1996	912,8	342,1	37,5%
1997	1.020,9	317,5	31,1%
1998	1.067,8	366,3	34,3%
1999	1.157,5	449,9	38,9%
2000	1.280,9	496,7	38,8%
2001	1.419,8	580,8	40,9%
2002	1.636,4	783,9	47,9%
2003	1.993,9	826,7	41,5%
2004	2.313,6	996,3	43,1%
2005	2.540,8	1.010,6	39,8%
2006	2.767,9	1.145,0	41,4%
2007	3.104,7	1.239,5	39,9%
<b>Média</b>	<b>1.690,9</b>	<b>678,7</b>	<b>39,2%</b>

**Nota:** \*VBP – Valor bruto da produção das empresas financeiras e não financeiras

**Gráfico 2.1**  
**Representatividade da receita**  
**operacional líquida da amostra (grupos)**  
**em relação ao conjunto da economia**  
**brasileira – 1995 –**  
**2007**



**Fonte:** CNAE/IBGE e banco de dados

## Quadro 2.1 – Principais variáveis: definições e protocolo de análise

### 1. Definições das principais variáveis

**Patrimônio Líquido (P. L.):** É a soma do capital, das reservas, dos lucros acumulados e dos resultados de exercícios futuros menos a soma do capital a integralizador, das ações em tesouraria e dos prejuízos acumulados, sem considerar os efeitos da inflação. Mede o estoque de riqueza dos grupos econômicos.

**Receita Operacional Líquida (R. O. L.):** É o somatório de todas as receitas de vendas, exceto as não operacionais, deduzidos os impostos sobre as vendas e as devoluções.

**Lucro Líquido (L. L.):** É o resultado nominal do exercício, apurado de acordo com as regras legais (sem considerar os efeitos da inflação), depois de descontado a provisão para o imposto de renda e a contribuição social e ajustado os juros sobre o capital próprio considerados como despesas financeiras. Mede o fluxo de riqueza dos grupos econômicos.

**Taxa de Retorno sobre o Capital/Taxa de lucro (Tx. L.):** Mede o retorno do investimento para os proprietários dos grupos econômicos. É o resultado da divisão dos lucros/prejuízos líquidos pelo patrimônio líquido em percentual.

### 2. Protocolo de análise das principais variáveis

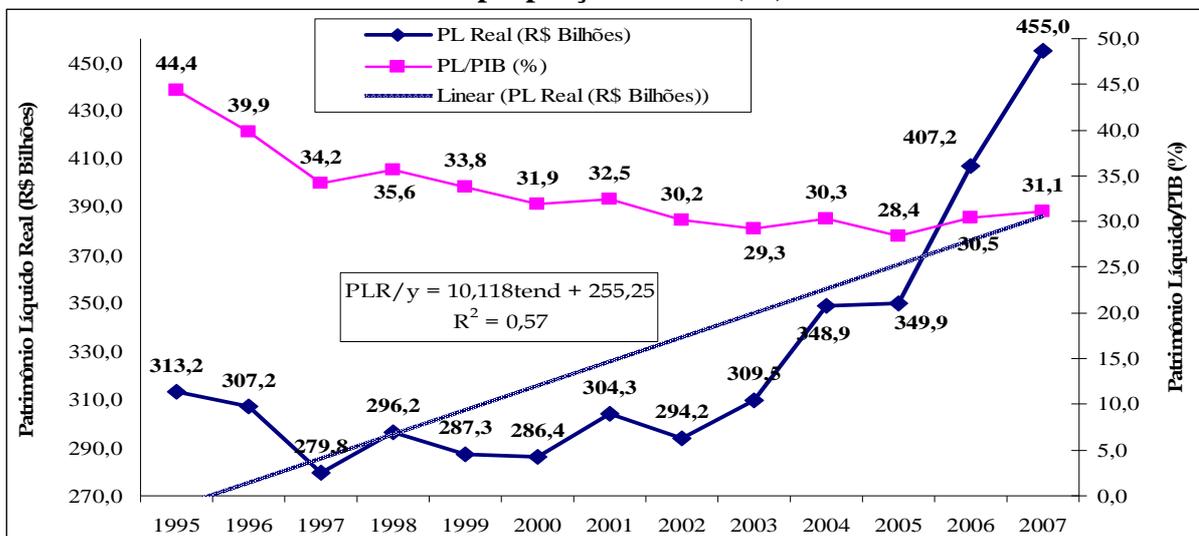
Étapas/ Variáveis	Patrimônio Líquido (PL) (Estoque de riqueza)	Receita Operacional Líquida	Lucro Líquido (Fluxo de riqueza)	Taxa de retorno/lucro
1. <sup>a</sup> Etapa	Análise da evolução real ano a ano do PL total	Análise da evolução real ano a ano da ROL	Análise da evolução real ano a ano do LL total	Análise da evolução ano a ano da taxa de retorno/lucro total
2. <sup>a</sup> Etapa	Análise da evolução real e da participação relativa do PL por controle de propriedade (Estatual, Nacional e Multinacional) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa da ROL por controle de propriedade (Estatual, Nacional e Multinacional) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa do LL por controle de propriedade (Estatual, Nacional e Multinacional) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução da taxa de retorno por controle de propriedade (Estatual, Nacional e Multinacional) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais
3. <sup>a</sup> Etapa	Análise da evolução real e da participação relativa do PL por setor financeiro e não financeiro (SF e SNF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa da ROL por setor financeiro e não financeiro (SF e SNF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa do LL por setor financeiro e não financeiro (SF e SNF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução da taxa de lucro por setor financeiro e não financeiro (SF e SNF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais
4. <sup>a</sup> Etapa	Análise da evolução real e da participação relativa do PL por setores de atividade (AG, CC, IC, ID, IT, SI, SO, SF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa da ROL por setores de atividade (AG, CC, IC, ID, IT, SI, SO, SF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real e da participação relativa do LL por setores de atividade (AG, CC, IC, ID, IT, SI, SO, SF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais	Análise da evolução real da taxa de retorno por setores de atividade (AG, CC, IC, ID, IT, SI, SO, SF) ano a ano e segundo os mandatos presidenciais

## 2.2. Grupos Econômicos: a Evolução do Estoque e do Fluxo da Riqueza

### 2.2.1 Evolução do volume real e da composição do Patrimônio Líquido (PL) (estoque de riqueza) por setores e por controle da propriedade

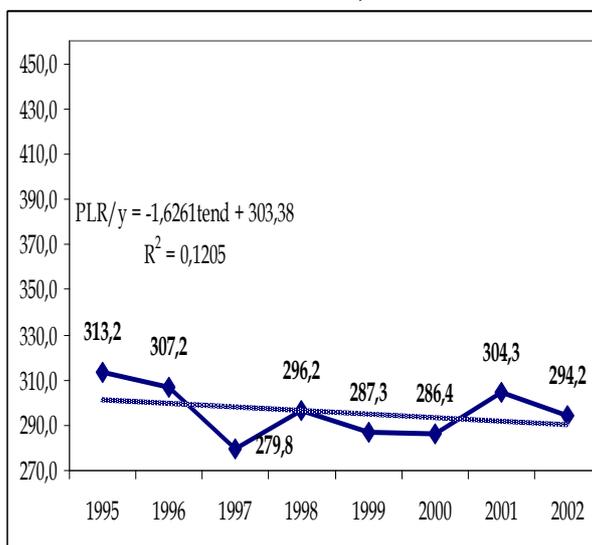
O patrimônio Líquido real dos grupos econômicos, para o conjunto da amostra, cresceu 45,3%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 313,2 bilhões para R\$ 455,0 bilhões) (Gráfico 2.2 e Tabela A.1, em Anexo), valor este bem próximo do crescimento do PIB que foi, no mesmo período, de 41,4%, segundo IBGE. Entre 1995 e 2007, o patrimônio líquido real apresentou uma tendência linear determinística de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2007} = 10,11$ ) (Gráfico 2.2), no entanto, cabe destacar que se verificaram dois padrões evolutivos diferentes entre 1995 e 2002 e 2003 e 2007 (Gráfico 2.2 (A) e (B)). Enquanto no primeiro período observou-se uma tendência linear determinística de decrescimento (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2002} = -1,62$ ), ao passo que no segundo período verificou-se uma forte tendência linear de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{2003-2007} = 34,9$ ) (Gráfico 2.2 (A) e (B)).

**Gráfico 2.2**  
**Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 1995-2007 (R\$ bilhões)**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual) e patrimônio líquido**  
**em proporção do PIB (%)**



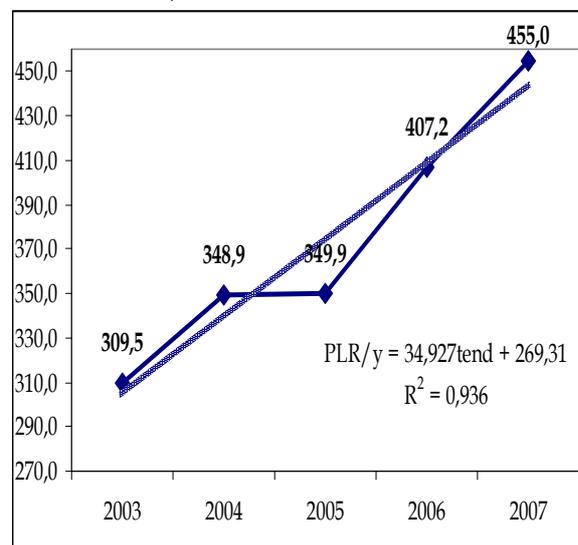
**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa e IBGE. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil e das CN/IBGE

**Gráfico 2.2 (A)**  
**Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 1995-2002 (R\$ bilhões)**  
 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta

**Gráfico 2.2 (B)**  
**Patrimônio líquido real dos grupos econômicos – 2003-2007 (R\$ bilhões)**  
 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta

No que tange à evolução do patrimônio líquido dos grupos econômicos em relação ao PIB (Produto Interno Bruto), verificou-se decréscimo ano após ano já que tal indicador passou de 44,4%, em 1995, para 31,1%, em 2007. Isto mostra que o PIB cresceu de forma mais rápida que a evolução do patrimônio líquido dos maiores grupos econômicos.

O patrimônio líquido real dos grupos econômicos (em médias anuais) caiu de R\$ 299,9 bilhões para R\$ 293,0 bilhões (redução real de 2,3%), entre o primeiro (1995-98) e o segundo (1999-02) governos FHC; elevou-se em 20,8% (de R\$ 293,0 bilhões para 353,8 bilhões), entre o 2º governo FHC (1999-02) e 1º governo Lula (2002-06); e aumentou em 28,6% (de R\$ 353,9 bilhões para 454,9 bilhões), entre o 2º governo Lula (2007) e o 1º governo Lula (2003-06) (Tabela 2.4).

**Tabela 2.4**  
**Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (R\$ mil)**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0	0	18.979.908	0	0	113.236.277	0	132.216.185	21.569.507	154.144.646
	M	3.654.609	46.332	7.966.678	8.542.042	79.729	4.622.358	919.884	25.831.633	3.732.917	29.694.384
	N	10.714.568	14.714.153	42.724.189	6.171.778	5.464.531	5.692.320	7.122.520	92.604.058	23.146.915	116.091.979
	<b>TOTAL</b>	<b>14.369.177</b>	<b>14.760.485</b>	<b>69.670.775</b>	<b>14.713.820</b>	<b>5.544.260</b>	<b>123.550.955</b>	<b>8.042.403</b>	<b>250.651.875</b>	<b>48.449.339</b>	<b>299.931.009</b>
2º FHC	E	0	0	19.161.366	0	0	55.733.609	0	74.894.975	18.314.871	93.209.847
	M	4.620.781	188.529	9.666.430	7.434.402	539.823	26.998.484	1.041.687	50.490.136	14.292.888	64.783.023
	N	9.545.586	18.513.974	40.372.713	4.873.964	3.639.738	19.941.278	10.005.637	106.892.889	28.147.114	135.040.003
	<b>TOTAL</b>	<b>14.166.367</b>	<b>18.702.502</b>	<b>69.200.509</b>	<b>12.308.366</b>	<b>4.179.561</b>	<b>102.673.371</b>	<b>11.047.325</b>	<b>232.278.000</b>	<b>60.754.872</b>	<b>293.032.873</b>
1º Lula	E	0	0	44.504.391	0	0	50.829.935	0	95.334.326	21.984.475	117.318.801
	M	6.315.379	154.954	12.858.312	4.376.570	543.900	24.851.306	253.921	49.354.344	17.187.977	66.542.321
	N	13.657.640	18.207.025	60.690.885	6.767.184	3.868.611	20.514.120	8.594.433	132.299.898	37.706.726	170.006.624
	<b>TOTAL</b>	<b>19.973.019</b>	<b>18.361.979</b>	<b>118.053.589</b>	<b>11.143.754</b>	<b>4.412.512</b>	<b>96.195.362</b>	<b>8.848.354</b>	<b>276.988.568</b>	<b>76.879.179</b>	<b>353.867.747</b>
2º Lula (1º Ano)	E	0	0	66.112.251	0	0	53.603.670	0	119.715.921	36.624.976	156.340.897
	M	12.348.472	46.803	15.487.031	1.898.376	1.461.844	27.337.348	369.941	58.949.817	20.186.612	79.136.428
	N	11.745.893	21.056.911	88.585.719	7.818.256	3.612.870	21.323.963	12.421.655	166.565.267	52.940.616	219.505.883
	<b>TOTAL</b>	<b>24.094.366</b>	<b>21.103.714</b>	<b>170.185.002</b>	<b>9.716.632</b>	<b>5.074.714</b>	<b>102.264.981</b>	<b>12.791.596</b>	<b>345.231.005</b>	<b>109.752.204</b>	<b>454.983.208</b>

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços  
**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela 2.5**  
**Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007**

EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0	37,7	0,0	44,0	7,3	51,4
	M	1,2	0,0	2,7	2,8	0,0	1,5	0,3	8,6	1,3	9,9
	N	3,6	4,9	14,3	2,1	1,8	1,9	2,4	30,9	7,8	38,7
	<b>TOTAL</b>	<b>4,8</b>	<b>4,9</b>	<b>23,3</b>	<b>4,9</b>	<b>1,8</b>	<b>41,1</b>	<b>2,7</b>	<b>83,6</b>	<b>16,4</b>	<b>100,0</b>
2º FHC	E	0,0	0,0	6,5	0,0	0,0	19,0	0,0	25,6	6,3	31,8
	M	1,6	0,1	3,3	2,5	0,2	9,2	0,4	17,2	4,9	22,1
	N	3,3	6,3	13,8	1,7	1,2	6,8	3,4	36,5	9,6	46,1
	<b>TOTAL</b>	<b>4,8</b>	<b>6,4</b>	<b>23,6</b>	<b>4,2</b>	<b>1,4</b>	<b>35,1</b>	<b>3,8</b>	<b>79,3</b>	<b>20,7</b>	<b>100,0</b>
1º LULA	E	0,0	0,0	12,4	0,0	0,0	14,5	0,0	26,9	6,1	33,0
	M	1,7	0,0	3,6	1,3	0,1	7,1	0,1	13,9	4,9	18,8
	N	3,9	5,2	17,0	1,9	1,1	5,9	2,4	37,5	10,7	48,1
	<b>TOTAL</b>	<b>5,6</b>	<b>5,3</b>	<b>33,1</b>	<b>3,2</b>	<b>1,2</b>	<b>27,4</b>	<b>2,5</b>	<b>78,3</b>	<b>21,7</b>	<b>100,0</b>
2º Lula (1º Ano)	E	0,0	0,0	14,5	0,0	0,0	11,8	0,0	26,3	8,0	34,4
	M	2,7	0,0	3,4	0,4	0,3	6,0	0,1	13,0	4,4	17,4
	N	2,6	4,6	19,5	1,7	0,8	4,7	2,7	36,6	11,6	48,2
	<b>TOTAL</b>	<b>5,3</b>	<b>4,6</b>	<b>37,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,1</b>	<b>22,5</b>	<b>2,8</b>	<b>75,9</b>	<b>24,1</b>	<b>100,0</b>

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços  
**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

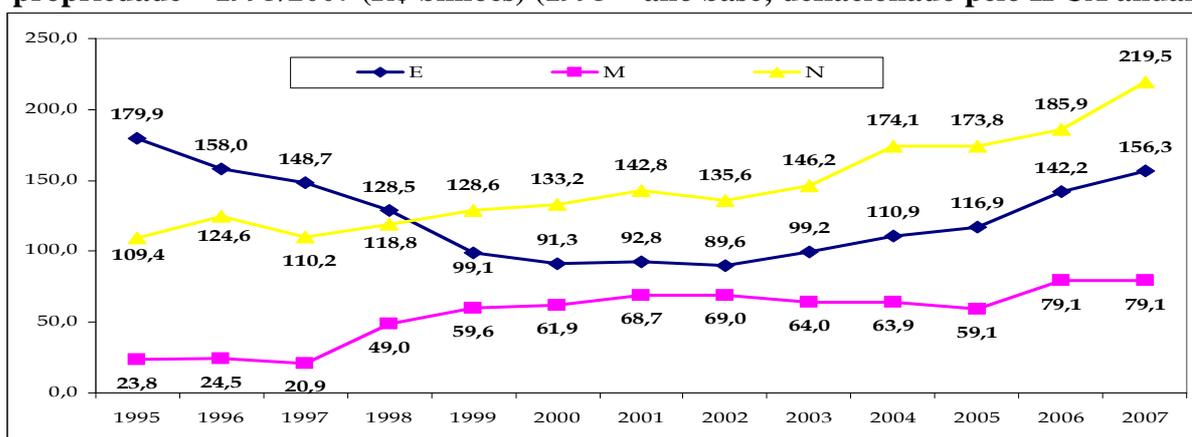
*O estoque de riqueza dos grupos por controle de propriedade*

O volume real e a composição do patrimônio líquido por controle da propriedade para o conjunto da amostra apresentaram a seguinte evolução:

- E (Estatal) – verificou-se, entre 1995 e 2007, uma queda real no patrimônio de 13,1% (de R\$ 179,9 bilhões para R\$ 156,3 bilhões) (Gráfico 2.3 e Tabela A.1, em Anexo). O patrimônio real (em médias anuais) dos grupos econômicos decresceu 39,5%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 154,1 bilhões para R\$ 93,2 bilhões), cresceu 25,9%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 93,2 bilhões para R\$ 117,3 bilhões), e elevou-se em 33,3%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 117,3 bilhões para R\$ 156,3 bilhões) (tabela 2.4). A forte queda real do PL dos grupos estatais, entre o 1.º e o 2.º governos FHC, foi uma decorrência do avanço do Programa Nacional de Desestatização (PND)<sup>46</sup> que vigorou durante toda a década de 1990. Barella & Pereira (2010, p. 15) destacaram que “o quantitativo de empresas estatais federais reduziu-se consideravelmente a partir de 1998, atingindo seu nível mais baixo em 1999 (90 empresas).” (Tabela 2.6)

**Gráfico 2.3**

**Evolução real do patrimônio líquida (PL) dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

<sup>46</sup> Segundo Gobetti (*apud* BARELLA & PEREIRA, 2010, p. 15), “ao contrário do proclamado pelo senso comum, as principais motivações para o processo de privatização não foram apenas aquelas relacionadas à busca por maior eficiência nas atividades desempenhadas pelas estatais, mas também uma forte necessidade de geração de caixa no Tesouro Nacional, visto que com o PND o Governo Federal obteve, até o ano de 2002, receitas da ordem de R\$ 78,6 bilhões (valores correntes), volumes não desprezíveis que foram destinados, sem sucesso, à tentativa de conter o processo de endividamento público presente no fim dos anos 90”.

**Tabela 2.6**  
**Número de empresas estatais federais (1995-2009)**

Empresas Estatais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
i) NÃO-DEPENDENTES (a + b)	106	103	101	127	79	89	86	87	85	95	98	99	95	97	93
a) Setor Produtivo Estatal	90	87	85	111	58	61	61	64	63	71	76	79	75	77	75
* Grupo Eletrobrás	9	8	8	15	15	16	16	16	16	16	16	16	16	16	15
* Grupo Petrobrás	7	7	7	8	10	11	13	16	18	23	29	32	31	34	31
* Sistema Telebrás	28	28	28	54	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
* Demais Empresas	46	44	42	34	33	34	32	32	29	32	31	31	28	27	29
b) Instituições Financeiras Federais	16	16	16	16	21	28	25	23	22	24	22	20	20	20	18
ii) DEPENDENTES	10	10	10	10	11	13	13	13	18	17	17	17	18	17	16
<b>TOTAL (i + ii)</b>	<b>116</b>	<b>113</b>	<b>111</b>	<b>137</b>	<b>90</b>	<b>102</b>	<b>99</b>	<b>100</b>	<b>103</b>	<b>112</b>	<b>115</b>	<b>116</b>	<b>113</b>	<b>114</b>	<b>109</b>

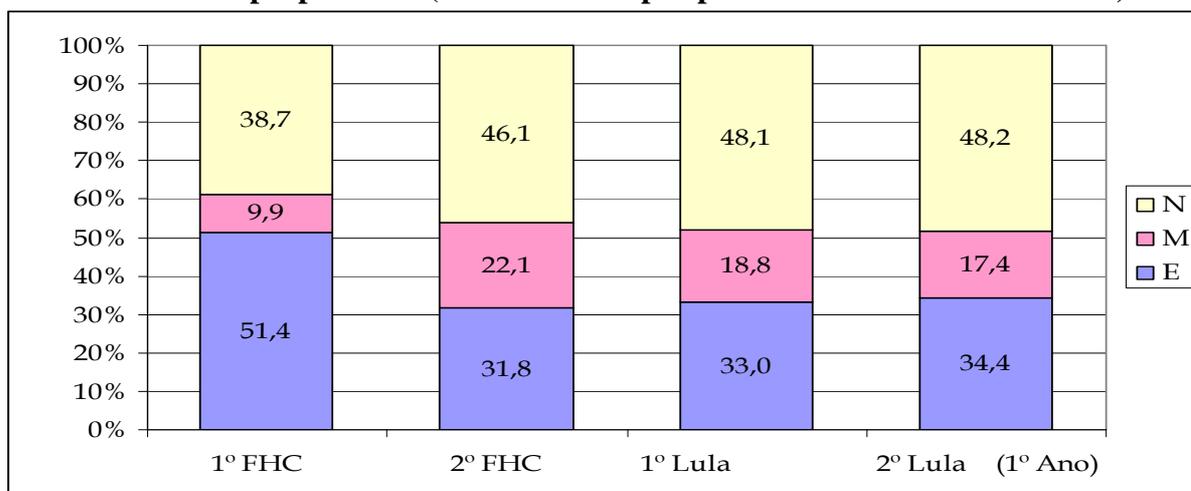
**Fonte:** Departamento de Coordenação e Governança das Empresas Estatais Federais (DEST). Elaborado por Barella & Pereira (2010).

Com essa evolução, os grupos econômicos estatais perderam participação no patrimônio líquido total do conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 51,4% para 34,4%) (Tabela A.2, em Anexo). Essa queda na participação fora ainda maior (em médias anuais) entre o 2.º e o 1.º governos FHC (de 51,4% para 31,8%) (Tabela 2.5 e Gráfico 2.4). Nos sub-períodos seguintes (1.º e 2.º governos Lula), as participações do patrimônio líquido total dos grupos estatais aumentaram, de forma discreta, período após período, passando de 31,8%, no 2.º governo FHC, para 33,0%, no 1.º governo Lula e posteriormente aumentando para 34,4% no 2.º governo Lula (Tabela 2.5 e Gráfico 2.4). Apesar daquela recuperação, a participação dos grupos estatais no patrimônio líquido ainda encontra-se muito abaixo do 1º governo FHC, no entanto a recuperação é significativa, pois mostra forte aumento do patrimônio líquido de um conjunto menor de grupos econômicos estatais. (ver Tabela 2.6.)

- (Multinacional) – ocorreu um crescimento real do patrimônio de 231,8% (de R\$ 23,8 bilhões para R\$ 79,1 bilhões), entre 1995 e 2007. Este crescimento foi o maior quando comparado com os grupos estatais e nacionais (Gráfico 2.3 e Tabela A.1, em Anexo). O patrimônio líquido real (em médias anuais) cresceu 118,2%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 29,7 bilhões para R\$ 64,8 bilhões), 2,7%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$

64,8 bilhões para R\$ 66,5 bilhões), e 18,9%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 66,5 bilhões para R\$ 79,1 bilhões) (Tabela 2.4). No sentido contrário ao movimento observado no setor estatal, verificou-se um significativo aumento do PL dos grupos multinacionais, entre o 1.º e o 2.º governos FHC, já que o próprio programa de desestatização permitiu o avanço dos grupos econômicos multinacionais em setores que antes estavam sob controle dos grupos estatais. A tendência de crescimento real do PL dos grupos multinacionais, no referido período, proporcionou aos mesmos uma maior participação (*market-share*) do patrimônio total no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 7,6% para 34,4%) (Tabela A.2, em Anexo). O aumento na participação foi maior entre o 2º e o 1º governos FHC (de 9,9% para 22,1%) (Tabela 2.5 e Gráfico 2.4), já nos sub-períodos seguintes (1.º e 2.º governos Lula) ocorreu uma redução na participação em relação ao período imediatamente anterior, mesmo com o crescimento real do patrimônio. Entre o 2.º governo FHC e 1.º governo Lula, a participação caiu de 22,1% para 18,8%, tendência esta observada na comparação entre o 1.º e o 2.º governos Lula, já que a participação reduziu-se de 18,8% para 17,4% (Tabela 2.5 e Gráfico 2.4).

**Gráfico 2.4**  
**Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos por controle da propriedade (médias anuais por período selecionado/1995-2007)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- N (Nacional) – os grupos econômicos controlados por nacionais obtiveram um crescimento real no patrimônio líquido de 100,6%, entre 1995 e 2007, (de R\$ 109,4 bilhões para R\$ 219,5 bilhões) (Gráfico 2.3 e Tabela A.1, em Anexo). Esta mesma tendência de crescimento foi observada quando a comparação é feita entre as médias anuais, já que ocorreu um crescimento de 16,3%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 116,1 bilhões para R\$ 135,0 bilhões), de 25,9%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 135,0 bilhões para R\$ 170,0 bilhões), e de 29,1%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 170,0 bilhões para R\$ 219,5 bilhões) (Tabela 2.4). A participação (*market-share*) do patrimônio líquido dos grupos econômicos nacionais, entre 1995 e 2007, passou de 34,9% para 48,2% (Tabela A.2, em Anexo). Quando a participação é analisada entre as médias anuais, verificou-se um aumento na participação dos grupos nacionais entre o 1.º e o 2.º governos FHC (de 38,7% para 46,1%). Nos sub-períodos seguintes, 1.º e 2.º governos Lula, a participação dos grupos nacionais também cresceu para 48,1% e para 48,2%, respectivamente (Gráfico 2.4 e Tabela 2.5).

O patrimônio líquido real dos grupos econômicos estatais, multinacionais e nacionais, a partir de 2002, apresentou uma tendência evolutiva de crescimento comum (Gráfico 2.3). Vale observar ainda que o aumento na participação do patrimônio líquido dos grupos nacional e estatal no conjunto da amostra, durante o 1.º e o 2.º governo Lula (Gráfico 2.4), foi, em boa medida, fruto do “efeito Vale” e, especialmente, do “efeito Petrobrás”<sup>47</sup>, respectivamente. Isso pode ser evidenciado pelos seguintes dados: i) o patrimônio líquido do grupo estatal Petrobrás, em termos reais, cresceu 132,3%, entre 1995-98 e 1999-02, e 48,6%, entre 2003-06 e 2007. Crescimentos estes que foram bem maiores do que o observado para do conjunto dos grupos estatais, puxando, portanto, “para cima” o desempenho dos grupos estatais como um

---

<sup>47</sup> É preciso destacar o peso destes dois grupos para a amostra selecionada. No que diz respeito ao patrimônio líquido, verificou-se que a Vale e a Petrobrás, em conjunto, apresentou uma elevada e crescente participação no total dos grupos pesquisados. A participação, no 2.º FHC, era de 23,6%, já bastante significativa, e passou para 33,4%, no 1.º Lula, elevando-se ainda mais no 2.º Lula, alcançando um patamar de 37,4%.

todo. Isso foi a causa e o efeito da elevada e crescente participação no patrimônio líquido da Petrobrás no conjunto dos grupos estatais (de 20,6%, no 1.º FHC, para 37,9%, no 1.º Lula, e para 42,3% no 2.º Lula); ii) o patrimônio líquido real do grupo nacional Vale cresceu 87,7%, entre 1995-98 e 1999-02, e 116,1%, entre 2003-06 e 2007. Gerando assim impactos significativos para o crescimento do conjunto dos grupos nacionais, já que este grupo apresentou uma participação significativa e crescente do patrimônio do conjunto dos grupos nacionais (de 6,2%, no 1.º FHC, para 9,2%, no 1.º Lula, e para 15,5% no 2.º Lula).

O elevado crescimento do patrimônio líquido destes dois grupos fora uma decorrência do aumento dos seus respectivos lucros líquidos, evidenciados a seguir. Esses resultados são explicados, em boa medida, pela desvalorização cambial de 1999 e, sobretudo, pela aceleração da dinâmica mundial (sob o eixo sino-americano)<sup>48</sup>, entre 2003 e 2007, que gerou forte elevação dos preços e da demanda de *commodities*.

### ***O estoque de riqueza dos grupos financeiros e não-financeiro***

O patrimônio líquido do SNF (Setor não-financeiro) e do SF (Setor financeiro), entre 1995 e 1997, cresceu 31,4% (de R\$ 262,8 bilhões para R\$ 345,2 bilhões) e 117,9% (de R\$ 50,4 bilhões para 109,8 bilhões), respectivamente (Gráfico 2.5). Observou-se, entre 1995 e 2007, uma tendência linear determinística de crescimento do patrimônio líquido real dos grupos econômicos tanto para o SF quanto para o SNF. Vale ressaltar que o SF apresentou uma tendência de crescimento linear menos acelerada do que a do SNF (coeficiente angular  $\alpha_{SF} = 4,28 < \text{coeficiente angular } \alpha_{SNF} = 5,83$ ) (Gráfico 2.5). Apesar dessa tendência, verificou-se uma evolução regular do patrimônio real líquido dos grupos do SF, ao passo que o patrimônio líquido real dos grupos do SNF apresentou dois padrões evolutivos

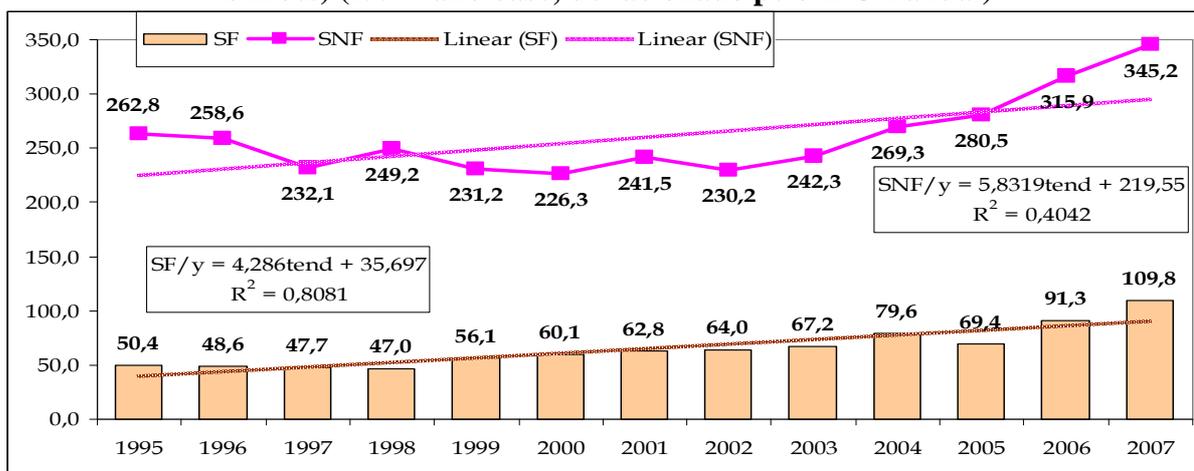
---

<sup>48</sup> Os determinantes do ciclo de expansão da economia mundial serão apresentados no capítulo seguinte (cap. 3), bem como o papel relevante exercido pelo eixo sino-americano nesse processo.

diferenciados, a saber: o primeiro, entre 1995 e 2002, em que se observou uma tendência linear determinística de decréscimo (coeficiente angular  $\alpha_{SF\ 1995-2002} = -4,15$ ) (Gráfico 2.5(A)); e o segundo, entre 2003 e 2007, com forte tendência de crescimento linear do patrimônio líquido real (coeficiente angular  $\alpha_{SF\ 1995-2002} = 25,25$ ) (Gráfico 2.5 (B)).

Gráfico 2.5

**Evolução do patrimônio líquido real do setor financeiro e não-financeiro 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995=ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

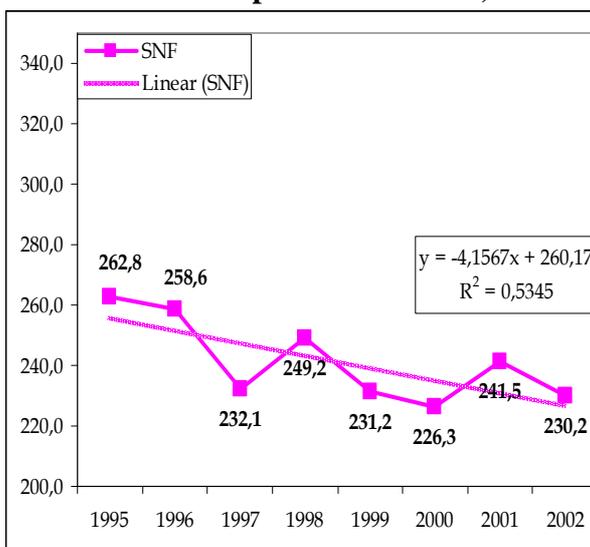


**Nota: Setores:** SNF – Setor Não-Financeiro; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Gráfico 2.5 (A)

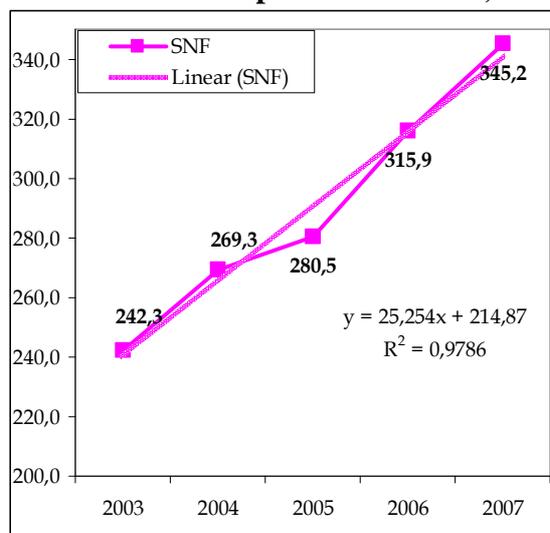
**Patrimônio líquido real do SNF – 1995-2002 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta

Gráfico 2.5 (B)

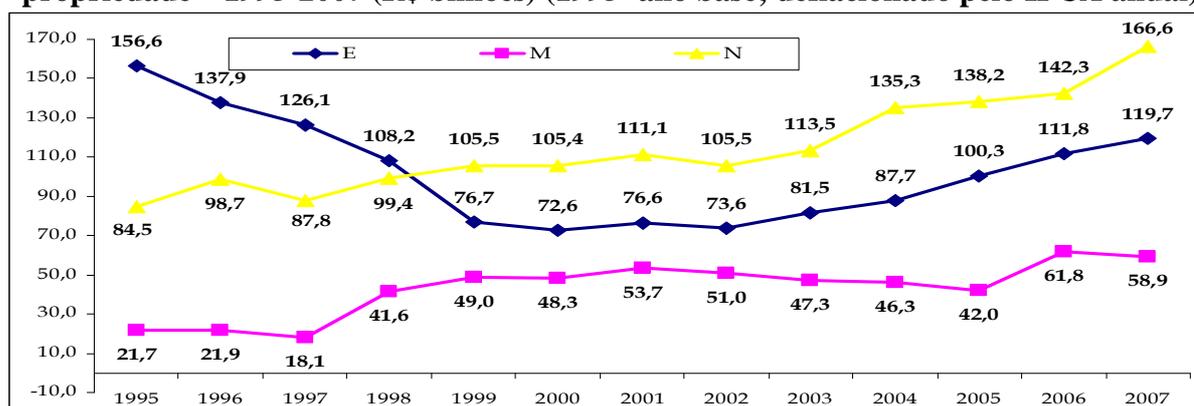
**Patrimônio líquido real do SNF – 1995-2002 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta

Os grupos econômicos do SNF controlados pelos nacionais e pelos estrangeiros, entre 1995 e 2007, alcançaram crescimentos dos seus patrimônios líquidos reais da ordem de 97,2% (de R\$ 84,5 bilhões para R\$ 166,6 bilhões) e de 172,1% (de R\$ 21,7 bilhões para R\$ 58,9 bilhões), respectivamente, ao passo que o patrimônio líquido dos grupos estatais caiu 23,6% (de R\$ 156,6 bilhões para R\$ 119,7 bilhões) (Gráfico 2.6 e Tabela A.1, em Anexo). Os patrimônios líquidos (PL's) reais dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SNF, entre 1995 e 2002, apresentaram tendências díspares de evolução. O PL dos grupos nacionais apresentou uma tendência de crescimento bastante clara que se acelerou a partir de 2003. Este mesmo padrão de crescimento, só que com uma menor taxa, também pode ser observado para o PL dos grupos multinacionais. A diferença é que para o PL dos grupos multinacionais não se observou uma aceleração de suas taxas de crescimento a partir de 2003 (Gráfico 2.6). O PL dos grupos estatais do SNF apresentou duas tendências evolutivas, uma antes e uma depois de 2002. No primeiro padrão (1995-2002) é evidente uma tendência de forte queda real no PL decorrente do processo de desestatização de grupos da IC (venda da Vale do Rio Doce) e dos SI (venda dos grupo Telebrás – setor de telecomunicações), ao passo que no segundo (2002-2007) padrão, verifica-se uma forte recuperação real do PL dos grupos estatais que foi, em boa parte, fruto do avanço estatal no setor de IC (indústria de *commodities*) (Tabela 2.5). Em outras palavras, decorrência do avanço da Petrobrás que é o único grupo estatal do setor.

**Gráfico 2.6**  
**Evolução do patrimônio líquido real do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995=ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



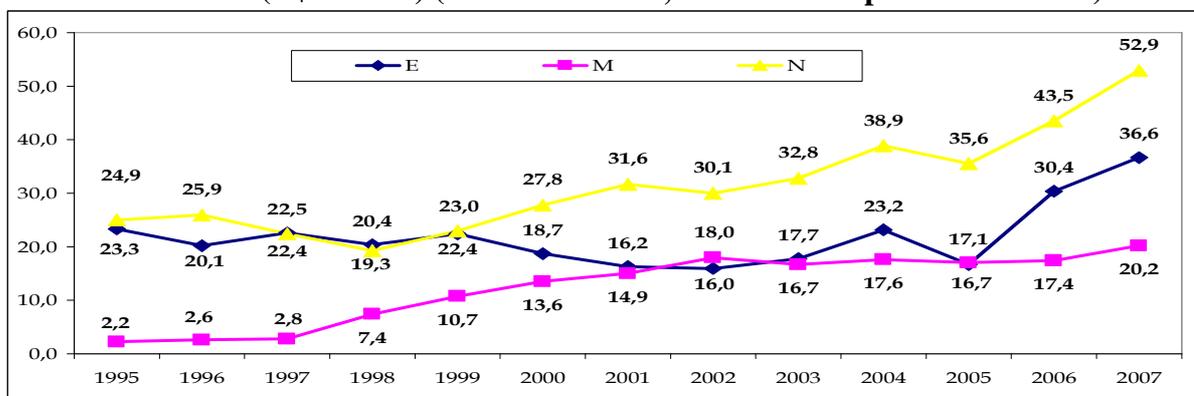
**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

No que diz respeito ao SF, verificou-se que, entre 1995 e 2007, os grupos multinacionais foram os que mais cresceram em termos do patrimônio líquido (823,5% - de R\$ 2,2 bilhões para R\$ 20,2 bilhões), ao passo que os grupos nacionais obtiveram um crescimento de 112,5% (de R\$ 24,9 bilhões para R\$ 52,9 bilhões) e que os grupos estatais obtiveram um crescimento de 57,4% (de R\$ 23,3 bilhões para R\$ 36,6 bilhões) (Gráfico 2.7 e Tabela A.1, em Anexo). Vale ressaltar que os PL's dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SF evoluíram com tendências relativamente parecidas uma das outras, com a exceção dos grupos estatais, entre 1995 e 2002. Naquele período observou-se uma tendência de redução do PL dos grupos estatais em virtude do programa de desestatização para o SF que ensejava reduzir a participação das instituições financeiras públicas, especialmente das estaduais<sup>49</sup>. No que tange à evolução dos PL's dos grupos nacionais e multinacionais, constatou-se uma intensa tendência de crescimento em quase que todo período (entre 1995 e 2007). A diferença, na verdade, ocorreu entre os períodos em que as taxas de crescimento do PL's se aceleraram: i) para os grupos nacionais isso ocorreu entre 2002 e 2007 (de R\$ 30,1 bilhões para R\$ 52,9 bilhões); e ii) para os grupos multinacionais isso se verificou entre 1995 e 2002 (de R\$ 2,2 bilhões para R\$ 18,0 bilhões) (Gráfico 2.7). A ampliação do PL dos grupos multinacionais no SF teve origem nas transformações do sistema financeiro nacional, decorrentes da forte entrada de capital estrangeiro no sistema, sobretudo, nos anos finais da década de 1990.

---

<sup>49</sup> Segundo Araújo & Cintra (2010, p. 8-9), a “reestruturação dos bancos estaduais foi realizada mediante o Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária (Proes – Circular do Banco Central n. 2.742 de 1997), pela qual o Banco Central definiu as instituições financeiras, sob controle dos estados da Federação, que poderiam solicitar o apoio financeiro, e as condições de acesso aos recursos. Dos bancos estaduais existentes em 1996, dez foram extintos, seis privatizados pelos governos estaduais, sete federalizados para posterior privatização, cinco reestruturados com recursos do Proes e três não participaram. Foi ainda autorizada a instalação de quatorze agências de desenvolvimento (que não aceitam depósito do público, portanto não são consideradas bancos)”.

**Gráfico 2.7**  
**Evolução do patrimônio líquido real do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Essa forte entrada dos grupos financeiros multinacionais no mercado financeiro brasileiro ocorreu por meio da compra de grupos financeiros públicas, sobretudo os estaduais, e por meio da compra de grupos nacionais sólidos – venda do Banco Real ao ABN-Amro Bank, em 1998, –, como também de instituições financeiras que enfrentavam problemas patrimoniais (ARAÚJO & CINTRA, 2010). Essas transformações, segundo Araujo & Cintra (2010), foram estimuladas pelo governo<sup>50</sup> na medida em que se buscou ampliar a participação das instituições estrangeiras, ao mesmo tempo em que se buscou reduzir o papel das instituições financeiras públicas. Para Freitas & Prates (2001), a entrada de grupos multinacionais no SF brasileiro não teria sido apenas fruto das ações das autoridades governamentais (flexibilização da legislação) à época, mas também teria sido uma decorrência das estratégias dos bancos internacionais de diversificação de suas fontes de receitas por meio do fortalecimento de suas posições globais.

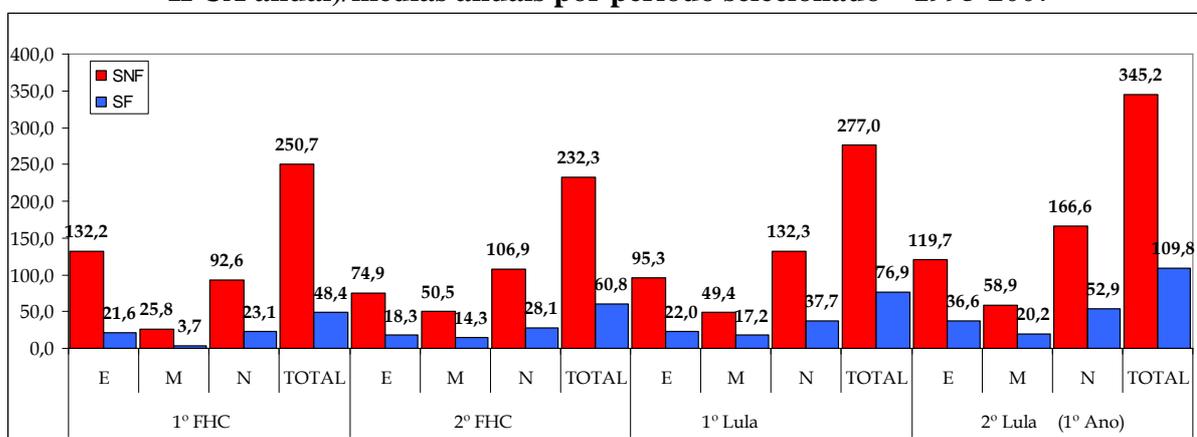
O patrimônio líquido real (em médias anuais) dos grupos do SNF, entre 1995-98 e 1999-02, caiu 7,3 % (de R\$ 250,7 bilhões para R\$ 232,3 bilhões), sendo que o PL dos grupos

<sup>50</sup> “Legalmente, a entrada de bancos estrangeiros estava vedada (Artigo 192 da Constituição Federal de 1988). Entretanto, o Executivo passou a utilizar brechas da legislação (Artigo 52 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias) para reconhecer como de ‘interesse do governo brasileiro’ o aumento da participação estrangeira no capital de instituições financeiras específicas” (ARAÚJO & CINTRA, 2010, p. 8).

multinacionais e nacionais elevou-se em 95,6% e em 15,4%, respectivamente, ao passo que o patrimônio dos grupos estatais caiu 43,4%. Quanto aos grupos do SF, no referido sub-período, verificou-se uma elevação real positiva do PL de 25,4% (de R\$ 48,4 bilhões para 60,8 bilhões), sendo que o patrimônio líquido real dos grupos estatais caiu em 15,1%, ao passo que os patrimônios dos grupos multinacionais e estatais aumentaram em 282,9% e em 21,6%, respectivamente (Tabela 2.4 e Gráfico 2.8).

**Gráfico 2.8**

**Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital (R\$ bilhões) - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)/médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Entre 2003-06 e 1999-02, o patrimônio líquido real (em médias anuais) dos grupos do SNF e do SF incrementou-se em 19,2% (de R\$ 232,3 bilhões para R\$ 277,0 bilhões) e em 26,5% (de R\$ 60,8 bilhões para R\$ 76,9 bilhões). No SNF, o patrimônio dos grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceu 27,2%, -2,2% e 23,7%, respectivamente, ao passo que o patrimônio dos grupos estatais, multinacionais do SF elevou-se em 20,2%, 20,3% e 34,1%, respectivamente (Tabela 2.4 e Gráfico 2.8).

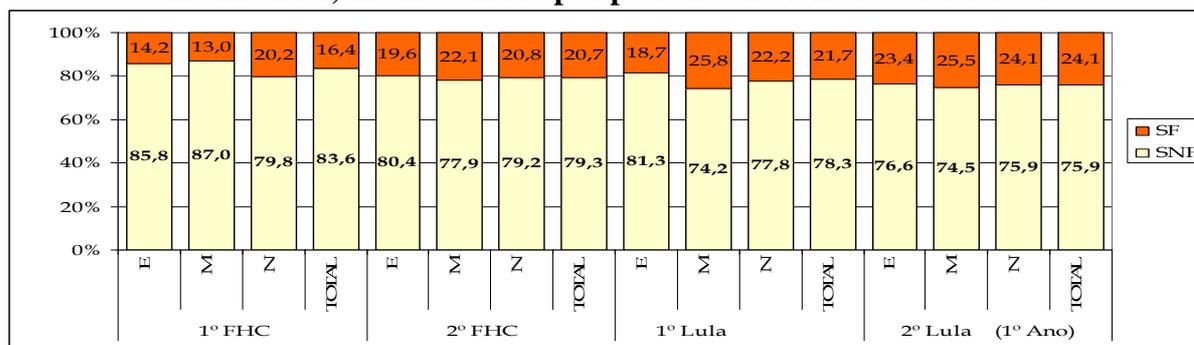
O patrimônio líquido real dos grupos do SNF e do SF, na comparação entre 2007 e 2003-06 (em médias anuais), elevou-se em 24,6% (de R\$ 277,0 bilhões para R\$ 345,2 bilhões) e em 42,8% (de R\$ 76,9 bilhões para R\$ 109,8 bilhões). No SNF, o patrimônio dos

grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceu 25,6%, 19,4% e 25,9%, respectivamente, já o patrimônio dos grupos estatais, multinacionais e nacionais, no SF, aumentou em 66,6%, 17,4% e 40,4%, respectivamente (Tabela 2.4 e Gráfico 2.8).

Essa evolução do patrimônio líquido (em médias anuais) gerou significativas mudanças nas participações do patrimônio líquido dos grupos econômicos do SNF e SF, entre 2007 e 1995-98 (em médias anuais). No primeiro setor, a participação no total do patrimônio teve uma redução e passou de 83,6% para 75,9%, sendo que dentro do SNF, nesse período, os grupos multinacionais foram os que mais perderam participação (de 87,0 % para 74,5%). No SF, a participação do patrimônio aumentou e passou de 16,4% para 24,1%, sendo que dentro do SNF, nesse período, de forma contrária ao SFN, os grupos multinacionais foram os que mais ganharam participação (de 13,0 % para 25,5%) (Gráfico 2.9).

É preciso destacar que as participações do patrimônio líquido dos SNF e SF sofreram fortes modificações entre o 1.º e o 2.º governos FHC, (de 16,4% para 20,7%, no SF, e de 83,6% para 79,3%, no SNF). Durante o 1.º governo Lula, a participação do patrimônio do SNF continuou caindo (para 78,3%), ao passo que a participação do SF prosseguiu elevando-se (para 21,7%). Tendência esta que pode ser também observada no 2.º governo Lula (para 75,9%, no SNF, e para 24,1%, no SF) (Gráfico 2.9).

**Gráfico 2.9**  
**Evolução da participação no patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)/médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota:** Origem do Capital: E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

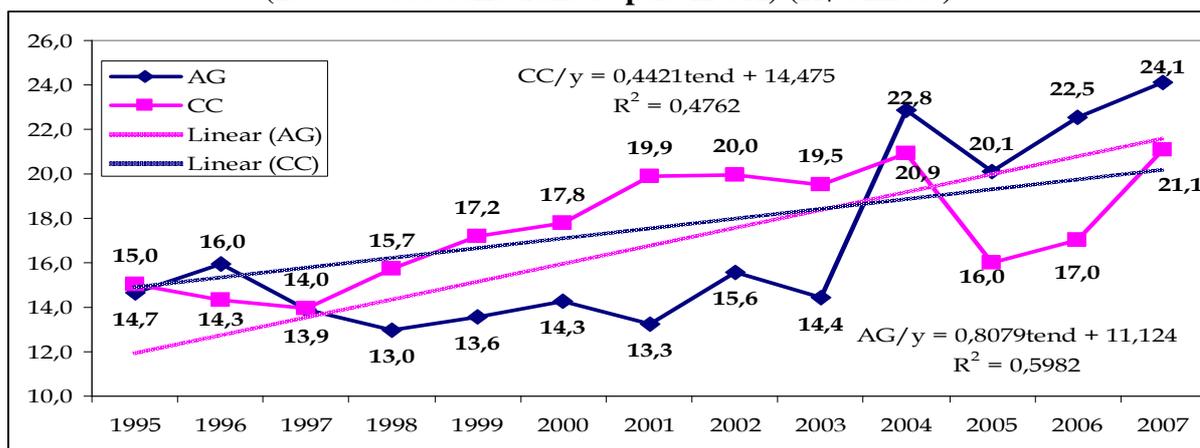
### *O estoque de riqueza dos grupos por setores de atividades*

Além da análise da evolução do patrimônio líquido do conjunto dos grupos do SNF, entre 1995 e 2007, – já descrito anteriormente – também se faz necessário compreender como se deu, naquele período, a evolução de cada um dos sub-setores (AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços) que compõe o SNF. Vejamos essa dinâmica:

- AG (Agronegócio) – obteve crescimento real de seu patrimônio líquido de 64,5%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 14,7 bilhões para R\$ 24,1 bilhões) (Gráfico 2.10 e Tabela A.1, em Anexo). Constatou-se ainda uma tendência linear determinística de crescimento do patrimônio líquido (coeficiente angular  $\alpha_{AG} = 0,81$ ) dos grupos do AG, inclusive essa tendência apresentou um ajuste significativo ( $R^2 = 0,598$ ) com os dados anuais (Gráfico 2.10). Apesar desse ajuste, o Gráfico 2.10 mostra que o PL real dos grupos do AG apresentou dois padrões evolutivos diferenciados, um antes e um depois de 2003. No primeiro padrão (1995-2003) observa-se uma tendência de crescimento baixo, próximo à estabilidade, ao passo que, entre 2003 e 2007 (segundo padrão), fica evidente uma aceleração na taxa de crescimento do PL dos grupos do setor. O patrimônio líquido real (em médias anuais) caiu 1,4%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 14,4 bilhões para R\$ 14,2 bilhões), aumentou 40,1%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 14,2 bilhões para R\$ 19,9 bilhões), e elevou-se em 20,6%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 19,9 bilhões para R\$ 24,1 bilhões) (Tabela 2.4). Este crescimento real do patrimônio gerou uma elevação na participação (*market-share*) do patrimônio total entre 1995 e 2007 (de 4,7 % para 5,3%) (Tabela A.2, em Anexo). A partir do governo Lula a participação desse setor manteve-se relativamente estável e próxima do patamar

de 5% (Gráfico 2.11). Apesar do crescimento real do PL dos grupos do AG no período, verificou-se certa estabilidade na participação total em virtude do fato de que outros setores obtiveram taxas de crescimento do PL maiores do que os grupos do AG.

**Gráfico 2.10**  
**Evolução real do patrimônio líquido do AG e da CC**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



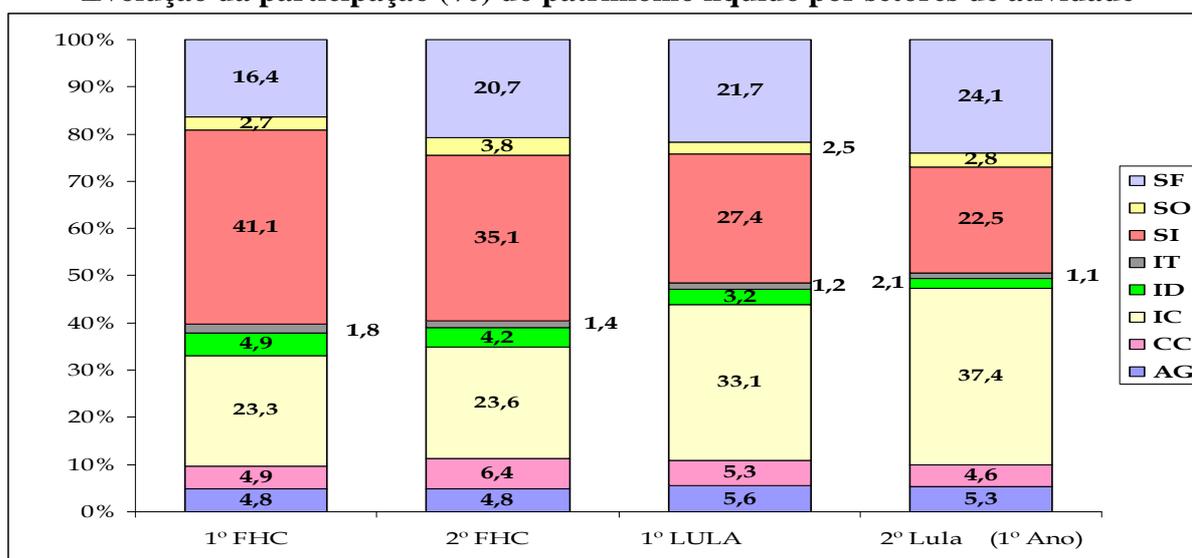
**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- CC (Construção Civil) – entre 1995 e 2007, verificou-se um crescimento real do patrimônio líquido da ordem de 40,4% (de R\$ 15,0 bilhões para R\$ 21,1 bilhões) (Gráfico 2.10 e Tabela A.1, em Anexo). A evolução do PL real dos grupos da CC apresentou uma tendência linear determinística de crescimento, entre 1995 e 2007, com um ajuste ( $R^2$ ) de 0,476 (Gráfico 2.10). Cabe destacar que durante os anos de 2005 e de 2006 ocorreu uma forte redução no PL real dos grupos da CC, queda esta que foi revertida em 2007. Provavelmente, essa recuperação do PL real seja fruto, em certa medida, da implementação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e, especialmente, a ampliação do crédito para a compra de imóveis que têm impactos positivos para o ramo da CC. O patrimônio líquido real (em médias anuais) aumentou 26,7% (de R\$ 14,8 bilhões para R\$ 18,7 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02, reduziu-se em 1,8%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 18,7 bilhões para R\$ 18,4 bilhões), e elevou-se em 14,9%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 18,4 bilhões para R\$ 24,1 bilhões)

(Tabela 2.4). Com essa evolução do PL real, a participação do patrimônio líquido dos grupos da CC, em relação ao total, manteve-se praticamente estável entre o 1.º FHC e o 2.º Lula, variando na casa dos 4% (Gráfico 2.11).

**Gráfico 2.11**  
**Evolução da participação (%) do patrimônio líquido por setores de atividade**



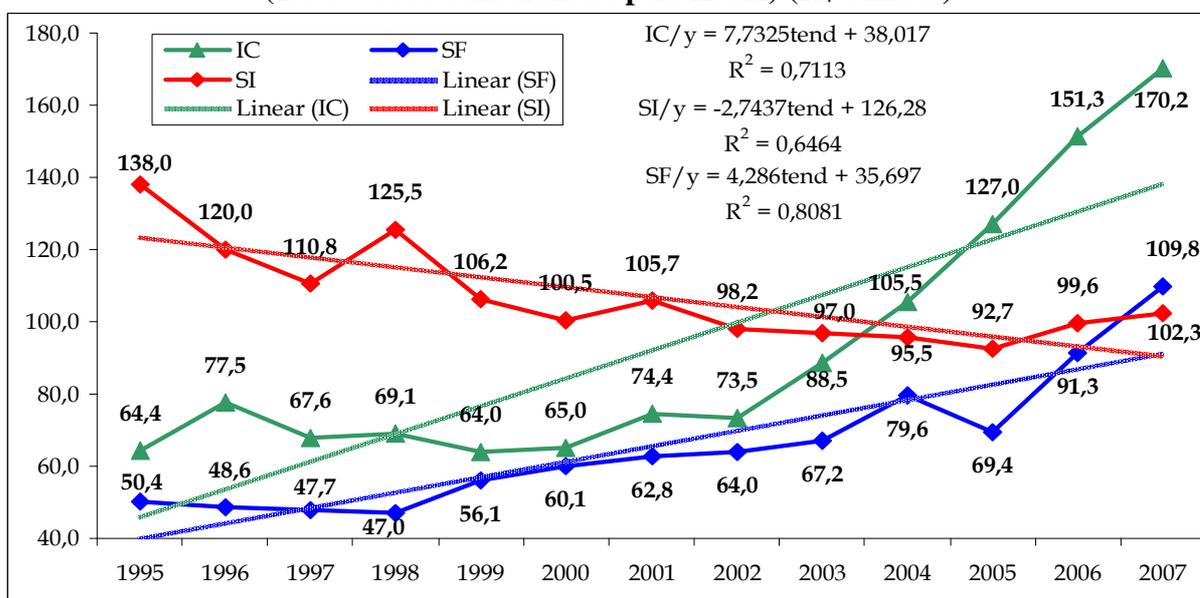
**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IC (Indústria de *commodities*) – ocorreu um crescimento real impressionante do patrimônio líquido, entre 1995 e 2007, da ordem de 164,1% (de R\$ 64,4 bilhões para R\$ 170,2 bilhões), maior crescimento entre os setores (Gráfico 2.12 e Tabela A.1, em Anexo). A evolução do PL real dos grupos da IC apresentou uma tendência linear determinística de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{IC} = 7,72$ ). Vale ressaltar que essa taxa de crescimento do PL da IC foi a maior entre os sete setores analisados – essa taxa foi quase o dobro do SF que apresentou a segunda maior taxa de crescimento do PL entre os setores ( $\alpha_{SF} = 4,28$ ) – e ainda que ela se acelerou a partir de 2002 (Gráfico 2.12). O patrimônio real (em médias anuais) caiu em 0,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 69,7 bilhões para R\$ 69,2 bilhões), e elevou-se, fortemente, em 70,6%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 69,2 bilhões para R\$ 118,1 bilhões), e em 44,2%, entre

2003-06 e 2007 (de R\$ 118,1 bilhões para R\$ 170,2 bilhões) (Tabela 2.4). Isso se refletiu, por sua vez, no aumento do patrimônio líquido desse setor em relação ao patrimônio total, que saltou de 20,6%, em 1995, para 37,4%, em 2007, último ano dos dados disponíveis (Tabela A.2, em Anexo). O setor continuou a ter a maior participação do patrimônio entre os setores, inclusive ampliou essa participação. É impressionante o aumento da participação desse setor ao longo do período, sobretudo no 1.º e no 2.º governo Lula, pois a participação saiu de 23,6%, no 2º governo FHC, para 34,4%, no 1.º Lula, alcançando 37,4%, no 2.º Lula (Gráfico 2.11). Isso se deveu aos impactos do forte crescimento do patrimônio líquido da Vale e da Petrobrás, como observado, já que estes dois grupos representam mais de 40% do total da IC – a participação era de 39,8%, no 2.º FHC, passou para 51,0%, no 1.º Lula, e elevou-se para o impressionante valor de 58,8% do setor, no 2.º Lula.

**Gráfico 2.12**  
**Evolução real do patrimônio líquido da IC, SI e SF**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



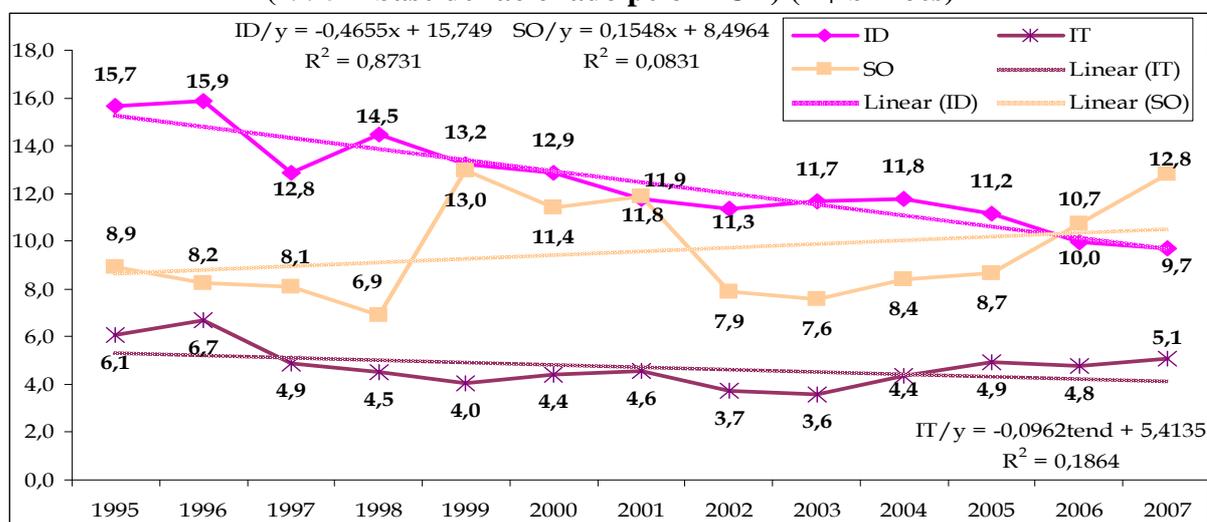
**Nota:** Setores: IC – Indústria de *Commodities*; SI – Serviços de Infra-estrutura; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- ID (Indústria Difusora) – este setor apresentou, entre 1995 e 2007, uma queda de 37,9% (de R\$ 15,7 bilhões para R\$ 9,7 bilhões) no seu patrimônio líquido (Gráfico

2.13). A evolução do PL durante aquele período mostra uma clara tendência linear determinística de queda, inclusive com um alto ajuste entre a tendência linear e os dados observados ( $R^2 = 0,873$ ) (Gráfico 2.13). O patrimônio real (em médias anuais) decresceu em 16,4% (de R\$ 14,7 bilhões para R\$ 12,3 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; em 9,5% (de R\$ 12,3 bilhões para R\$ 11,2 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06, e em 12,8% (de R\$ 11,2 bilhões para R\$ 9,7 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.4). Isso se refletiu na enorme queda da participação do patrimônio do setor em relação ao patrimônio total que passou de 5,0%, em 1995, para 2,1%, em 2007 (Tabela A.2, em Anexo). Os dados do Gráfico 2.11 mostram que a evolução negativa da participação do patrimônio foi se ampliando, mostrando assim uma forte deterioração da participação do setor que chegou ao pequeno patamar de 2,1% no 2.º governo Lula.

**Gráfico 2.13**  
**Evolução real do patrimônio líquido da ID, IT e SO**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



**Nota:** Setores: ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IT (Indústria Tradicional) – apresentou uma queda no seu patrimônio líquido de 16,7% (de R\$ 6,1 bilhões para R\$ 5,1 bilhões), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.13 e Tabela A.1, em Anexo). A evolução do PL real dos grupos da IT não permite

identificar uma tendência linear determinística de crescimento, no referido período, já que se verificou um ajuste ( $R^2$ ) muito pequeno da ordem de 0,186 (Gráfico 2.10). No entanto, pode-se observar que ocorreu uma queda no PL líquido quase que ano a ano, entre 1995 e 2003. A partir daí verificou-se uma moderada recuperação até 2007. Quando se compara o patrimônio líquido, em médias anuais, observou-se uma queda de 24,6% (de R\$ 5,5 bilhões para R\$ 4,2 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02, um aumento de 5,6% (de R\$ 4,2 bilhões para R\$ 4,4 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06, e de 15,0% (de R\$ 4,4 bilhões para R\$ 5,1 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.4). Cabe destacar que este crescimento não alterou de forma positiva a participação do patrimônio líquido do setor. Pelo contrário, o que se verificou ao longo do período 1995-2007 foi uma redução na participação do setor que caiu de 1,9%, em 1995, para 1,1%, em 2007 (Tabela A.2, em Anexo), já que em alguns outros setores ocorreu um crescimento maior do PL do que o observado na indústria tradicional. Essa tendência de redução da participação do PL do setor pode ser observada período após período (Gráfico 2.11).

- SI (Serviços em Infra-estrutura) – verificou-se uma queda no patrimônio da ordem de 25,9% (de R\$ 138,0 bilhões para R\$102,3 bilhões), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.12). A evolução do PL mostrou uma forte tendência linear determinística de decréscimo ( $\alpha_{SF} = -2,74$ ) com um ajuste ( $R^2$ ) de 0,873 (Gráfico 2.13), ao passo que só a partir de 2006 parece delinear-se um processo de recuperação. O patrimônio real (em médias anuais) decresceu em 16,9% (de R\$ 123,6 bilhões para R\$102,7 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02, em 6,3% (de R\$ 102,7 bilhões para R\$ 96,2 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06, e elevou-se em 6,3% (de R\$ 96,2 bilhões para R\$102,3 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.4). Isso se refletiu, por sua vez, numa forte queda na participação do patrimônio desse setor em relação ao patrimônio total, que declinou de 43,6%, em

1995, para 22,5%, em 2007 (Tabela A.2, em Anexo). A maior queda na participação ocorreu entre o 1.º e o 2.º governos FHC quando a participação saiu de 41,1% para 35,1%. Nos 1.º e 2.º governos Lula, a participação caiu ainda mais, alcançando um patamar de 22,5% no 2.º governo Lula (Gráfico 2.11).

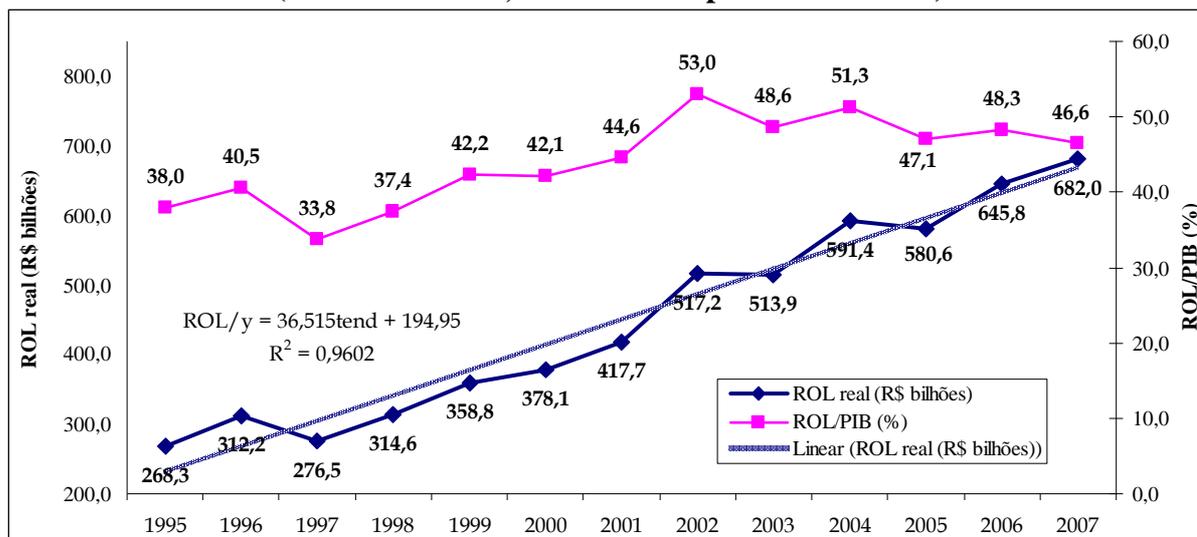
- SO (Outros Serviços) – constatou-se, entre 1995 e 2007, um crescimento real no patrimônio líquido de 43,8% (de R\$ 8,9 bilhões para R\$ 12,8 bilhões) (Gráfico 2.13). O caráter irregular da evolução do PL dos grupos do setor não possibilita a identificação de uma tendência linear determinística, entre 1995 e 2007, dado o baixo com um ajuste ( $R^2$ ) de 0,873 (Gráfico 2.13). No entanto, a partir de 2003 verifica-se uma tendência de crescimento. O patrimônio real (em médias anuais) cresceu 37,4% (de R\$ 8,0 bilhões para R\$ 11,4 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02, caiu 19,9% (de R\$ 11,4 bilhões para R\$ 8,8 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06, e elevou-se em 44,56% (de R\$ 8,8 bilhões para R\$ 12,8 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.4). Esta dinâmica se refletiu, por sua vez, na estabilidade da participação do patrimônio do setor no total (2,8%, em 1995 e em 2007) (Tabela A.2, em Anexo). Essa tendência na participação do patrimônio pôde ser observada, período após período, deste o 1.º governo FHC até o 2.º governo Lula (Gráfico 2.11).

### **2.2.2 Evolução do volume real e da composição das Receitas Operacionais Líquidas (ROL) por setores e por controle da propriedade**

As receitas operacionais líquidas (ROL's) reais dos grupos econômicos, para o conjunto da amostra, cresceram 154,1%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 268,3 bilhões para R\$ 682,0 bilhões) (Gráfico 2.14 e Tabela A.3, em Anexo). Sendo assim, as receitas cresceram numa velocidade muito maior do que o PIB no mesmo período (41,4%, segundo IBGE). Entre

1995 e 2007, verificou-se que a ROL apresentou uma tendência linear determinística de crescimento acelerado (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2007} = 36,5$ ), com um alto ajuste da tendência aos dados observados ( $R^2 = 0,96$ ) (Gráfico 2.14).

**Gráfico 2.14**  
**ROL real dos grupos econômicos e ROL/ PIB (%) – 1995-2007 (R\$ bilhões)**  
 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa e IBGE. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil e das CN/IBGE

No que diz respeito à evolução da ROL dos grupos, em proporção do PIB (Produto Interno Bruto), constatou-se crescimento já que tal indicador passou de 38,0%, em 1995, para 46,6%, em 2007 (Gráfico 2.14). Isto mostra, por sua vez, que a ROL dos grupos elevou-se de forma mais acelerada do que a taxa de variação do PIB.

As ROL's reais dos grupos econômicos (em médias anuais) aumentaram de R\$ 292,9 bilhões para R\$ 417,9 bilhões (crescimento de 42,7%), entre o primeiro (1995-98) e o segundo (1999-02) governos FHC; elevaram-se de 39,5% (de R\$ 417,9 bilhões para 582,9 bilhões), no cotejo entre o 2.º FHC (1999-02) e 1.º governo Lula (2002-06). Este crescimento das receitas se desacelerou entre o 2.º governo Lula (2007) e o 1.º governo Lula (2003-06), já que ele foi da ordem de 17,0% (de R\$ 582,9 bilhões para 681,9 bilhões) (Tabela 2.7).

**Tabela 2.7**  
**Evolução real da receita líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital**  
 : médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (R\$ mil)

**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

EST/SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0	0	15.936.541	0	0	21.348.586	0	37.285.126	42.133.447	79.418.573
	M	7.953.495	32.262	12.078.338	24.368.650	33.231	1.917.799	3.634.561	50.018.337	7.717.278	57.735.615
	N	17.042.534	13.536.877	32.229.322	14.990.915	6.748.589	3.061.259	26.852.917	114.462.414	41.298.765	155.761.178
	TOTAL	24.996.028	13.569.140	60.244.201	39.359.565	6.781.820	26.327.644	30.487.478	201.765.876	91.149.490	292.915.367
2º FHC	E	0	0	37.126.855	0	0	16.623.146	0	53.750.001	40.218.009	93.968.010
	M	12.201.109	175.175	19.922.574	20.178.839	973.535	27.983.960	2.934.714	84.369.905	31.420.602	115.790.507
	N	16.350.334	16.527.068	52.542.949	10.962.105	5.762.608	14.398.315	25.236.371	141.779.748	66.425.842	208.205.590
	TOTAL	28.551.442	16.702.243	109.592.377	31.140.943	6.736.143	59.005.421	28.171.084	279.899.653	138.064.454	417.963.128
1º Lula	E	0	0	72.859.865	0	0	14.319.613	0	87.179.478	55.961.642	143.141.120
	M	22.562.359	270.378	29.145.952	13.741.267	1.244.063	34.484.917	2.039.901	103.488.837	32.113.195	135.602.032
	N	20.997.629	23.361.758	98.751.866	13.307.875	7.297.953	27.665.400	27.457.977	218.840.457	85.277.811	304.118.269
	TOTAL	43.559.989	23.632.136	200.757.682	27.049.142	8.542.016	76.469.931	29.497.877	409.508.773	173.352.648	582.923.313
2º Lula (1º Ano)	E	0	0	93.852.327	0	0	10.924.224	0	104.776.551	68.311.550	173.088.101
	M	29.736.174	9.406	27.383.162	4.944.396	4.066.735	37.945.090	2.848.548	106.933.513	39.307.890	146.241.402
	N	20.594.415	33.582.263	121.091.162	14.019.338	7.013.961	29.668.899	33.884.872	259.854.910	102.811.405	362.666.315
	TOTAL	50.330.589	33.591.669	242.326.651	18.963.734	11.080.697	78.538.214	36.733.420	471.564.974	210.430.844	681.995.818

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela 2.8****Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007**

EST/SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0,0	0,0	5,5	0,0	0,0	7,4	0,0	12,8	14,5	27,3
	M	2,7	0,0	4,1	8,3	0,0	0,6	1,2	17,0	2,6	19,6
	N	5,8	4,6	11,0	5,0	2,3	1,0	9,2	39,0	14,1	53,1
	TOTAL	8,5	4,6	20,5	13,4	2,3	9,0	10,5	68,9	31,1	100,0
2º FHC	E	0,0	0,0	8,8	0,0	0,0	4,0	0,0	12,9	9,6	22,4
	M	2,9	0,0	4,7	5,0	0,3	6,8	0,7	20,4	7,4	27,7
	N	4,0	3,9	12,5	2,7	1,4	3,4	6,2	34,1	15,8	49,8
	TOTAL	6,9	4,0	26,0	7,6	1,6	14,2	6,9	67,3	32,7	100,0
1º Lula	E	0,0	0,0	12,4	0,0	0,0	2,5	0,0	14,9	9,5	24,5
	M	3,9	0,1	5,0	2,4	0,2	6,0	0,3	17,9	5,5	23,4
	N	3,6	4,0	16,9	2,3	1,3	4,8	4,7	37,5	14,6	52,2
	TOTAL	7,5	4,1	34,4	4,7	1,5	13,2	5,0	70,4	29,6	100,0
2º Lula (1º Ano)	E	0,0	0,0	13,8	0,0	0,0	1,6	0,0	15,4	10,0	25,4
	M	4,4	0,0	4,0	0,7	0,6	5,6	0,4	15,7	5,8	21,4
	N	3,0	4,9	17,8	2,1	1,0	4,4	5,0	38,1	15,1	53,2
	TOTAL	7,4	4,9	35,5	2,8	1,6	11,5	5,4	69,1	30,9	100,0

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

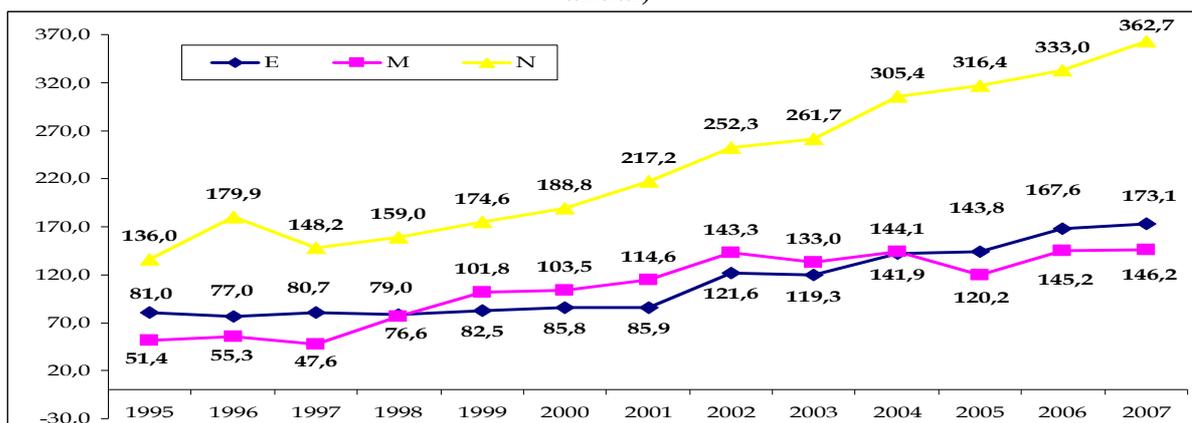
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**A ROL dos grupos por controle de propriedade**

O volume real e a composição das receitas operacionais líquidas por controle da propriedade para o conjunto da amostra apresentaram a seguinte evolução:

- E (Estatal) – verificou-se, entre 1995 e 2007, um crescimento real das receitas de 113,8% (de R\$ 81,0 bilhões para R\$ 173,1 bilhões). Crescimento esse abaixo do conjunto da amostra (154,1%) no mesmo período (Gráfico 2.15 e Tabela A.3, em Anexo). As receitas (em médias anuais) reais dos grupos econômicos cresceram 18,3% (de R\$ 79,4 bilhões para R\$ 93,9 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; aumentaram em 52,3% (de R\$ 93,9 bilhões para R\$ 143,1 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e elevaram-se em 20,9% (de R\$ 143,1 bilhões para R\$ 173,1 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.7).

**Gráfico 2.15**  
**Evolução real da receita operacional líquida (ROL) dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

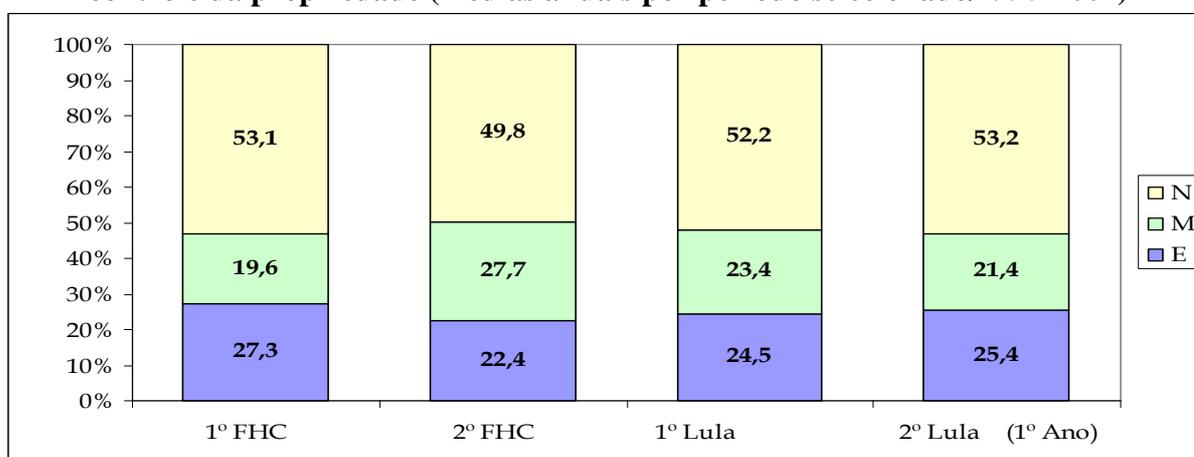


**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Mesmo com essa evolução positiva das receitas reais, os grupos econômicos estatais perderam participação nas receitas totais no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 27,3% para 25,4%) (Tabela A.4, em Anexo). Essa queda na participação fora ainda maior entre o 2.º e o 1.º governos FHC (de 27,3% para 22,4%) (Tabela 2.8 e Gráfico 2.16), fruto do resultado do programa de desestatização – já destacado anteriormente. Nos sub-períodos seguintes (1.º e 2.º governos Lula), as participações das receitas dos grupos estatais, em relação ao conjunto da amostra, aumentaram período após período,

passando de 22,4%, no 2.º governo FHC, para 24,5%, no 1.º governo Lula, e posteriormente aumentando para 25,4% no 2.º governo Lula (Tabela 2.8 e Gráfico 2.16). Apesar da recuperação, a participação das receitas ainda encontra-se abaixo do 1.º governo FHC, no entanto ela é significativa, pois mostra forte aumento das receitas do reduzido conjunto de grupos econômicos, em especial o setor da IC (indústria de *commodities*) (Tabela 2.8). Na verdade, essa recuperação da receita operacional líquida dos grupos estatais foi, em boa parte, uma decorrência do “efeito Petrobrás”. A ROL real deste grupo cresceu 96,2%, entre 1995-98 e 1999-02, e 28,8%, entre 2003-06 e 2007, impulsionado assim, o desempenho da ROL dos grupos estatais como um todo devido à sua elevada participação no conjunto dos grupos estatais (39,5% no 2.º FHC, 50,9% no 1.º Lula e 54,2% no 2.º Lula).

**Gráfico 2.16**  
**Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos por controle da propriedade (médias anuais por período selecionado/1995-2007)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- (Multinacional) – ocorreu uma elevação real das receitas de 184,4% (de R\$ 51,4 bilhões para R\$ 146,2 bilhões), entre 1995 e 2007, o maior crescimento quando comparado com os grupos estatais e nacionais (Gráfico 2.15 e Tabela A.3, em Anexo). As receitas (em médias anuais) cresceram 100,6% (de R\$ 57,7 bilhões para R\$ 115,8 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; 17,1% (de R\$ 115,8 bilhões para R\$ 135,6

bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e 7,8% (de R\$ 135,6 bilhões para R\$ 146,2 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.7). Este crescimento proporcionou aos grupos multinacionais uma maior participação (*market-share*) nas receitas totais no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 19,2% para 21,4%) (Tabela A.4, em Anexo). Em decorrência do programa de desestatização, no sentido contrário ao movimento observado no setor estatal, verificou-se um aumento na participação das receitas dos grupos multinacionais. A tendência de crescimento real da ROL dos grupos multinacionais, no referido período, proporcionou uma maior participação (*market-share*) da ROL no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 19,2% para 21,4%) (Tabela A.4, em Anexo). Entre o 2.º governo FHC e 1.º governo Lula, a participação caiu de 27,7% para 23,4%, tendência esta observada na comparação entre o 1.º e o 2.º governos Lula, já que a participação reduziu-se de 23,4% para 21,4 (Tabela 2.8 e Gráfico 2.16).

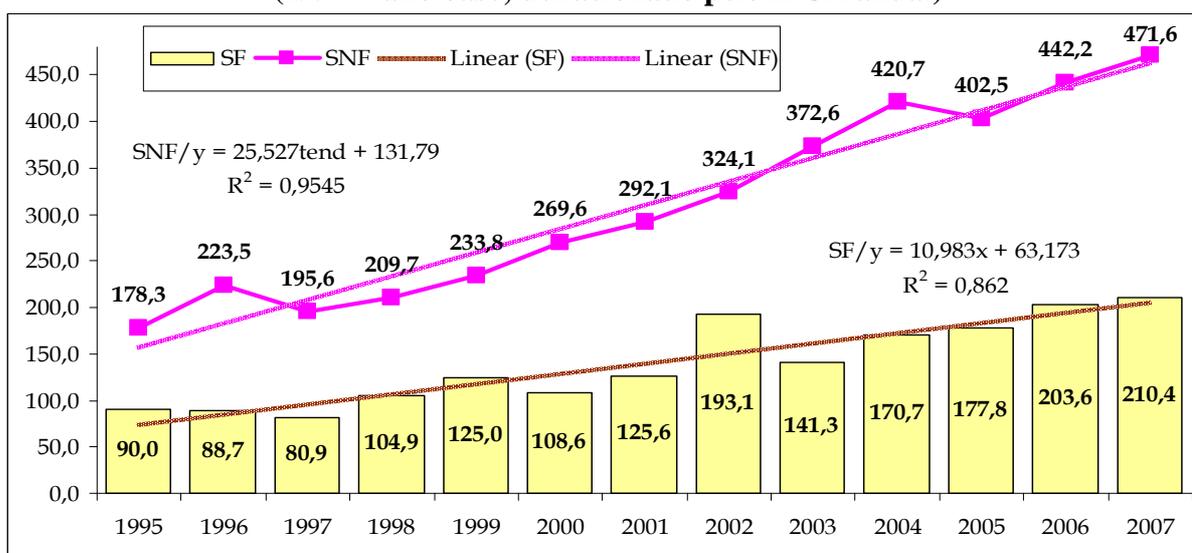
- N (Nacional) – os grupos econômicos controlados por nacionais obtiveram um crescimento real das receitas de 166,7%, entre 1995 e 2007, (de R\$ 136,0 bilhões para R\$ 362,7 bilhões) (Gráfico 2.15 e Tabela A.3, em Anexo). Esta mesma tendência é observada na comparação entre os governos FHC e Lula (em médias anuais), já que se verificou um aumento de 33,7% (de R\$ 155,8 bilhões para R\$ 208,2 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; de 46,1% (de R\$ 208,2 bilhões para R\$ 304,1 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e de 19,3% (de R\$ 304,1 bilhões para R\$ 362,7 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.7). Essa evolução gerou um aumento na participação (*market-share*) das receitas dos grupos econômicos nacionais, entre 1995 e 2007 (de 50,7% para 53,2%) (Tabela A.4, em Anexo). Quando a participação é analisada entre médias anuais, verificou-se uma redução na participação dos grupos nacionais entre o 1.º e o 2.º governos FHC (de 53,1% para 49,8%), ao passo que nos sub-períodos

seguintes, 1.º e 2.º governos Lula, a participação dos grupos nacionais cresceu de 52,2% e para 53,2%, respectivamente. Patamar este próximo do primeiro governo FHC (Tabela 2.8 e Gráfico 2.16).

### ***A ROL dos grupos financeiro e não-financeiro***

As receitas operacionais líquidas reais do SNF (Setor não-financeiro) e do SF (Setor financeiro), entre 1995 e 2007, cresceram 164,4% (de R\$ 178,3 bilhões para R\$ 471,6 bilhões) e 133,8% (de R\$ 90,0 bilhões para 210,4 bilhões), respectivamente (Gráfico 2.17 e Tabela A.4, em Anexo). Nesse período, verificou-se a existência de uma tendência linear determinística de crescimento da ROL dos grupos econômicos para o SF, bem como para o SNF. Cabe destacar que o SNF apresentou uma tendência de crescimento linear mais acelerada do que a do SF (coeficiente angular  $\alpha_{SF} = 10,9 < \text{coeficiente angular } \alpha_{SNF} = 25,5$ ) (Gráfico 2.17). Tanto o SF quanto o SNF apresentaram uma evolução regular da ROL.

**Gráfico 2.17**  
**Evolução da ROL do setor financeiro e não-financeiro 1995-2007 (R\$ bilhões)**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

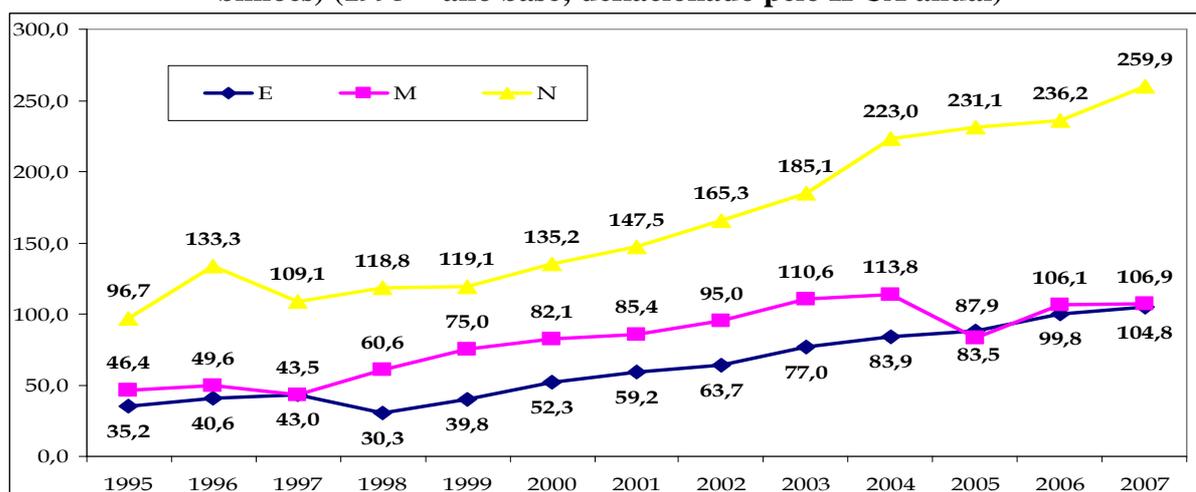


**Nota:** Setores: SNF – Setor Não-Financeiro; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Entre 1995 e 2007, as receitas operacionais líquidas reais dos grupos econômicos do SNF controlados por nacionais, por estrangeiros e pelo Estado cresceram 168,8% (de R\$ 96,7 bilhões para R\$ 259,9 bilhões), 130,4% (de R\$ 46,4 bilhões para R\$ 106,9 bilhões) e 197,3% (de R\$ 35,2 bilhões para R\$ 104,8 bilhões), respectivamente (Gráfico 2.18 e Tabela A.3, em Anexo). As ROL's reais dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SNF, entre 1995 e 2002, apresentaram tendências evolutivas parecidas. Vale ressaltar que as ROL's dos grupos nacionais se aceleraram de forma mais contundente, em relação aos grupos multinacionais e estatais, a partir de 2003 (Gráfico 2.18).

**Gráfico 2.18**  
**Evolução da ROL do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

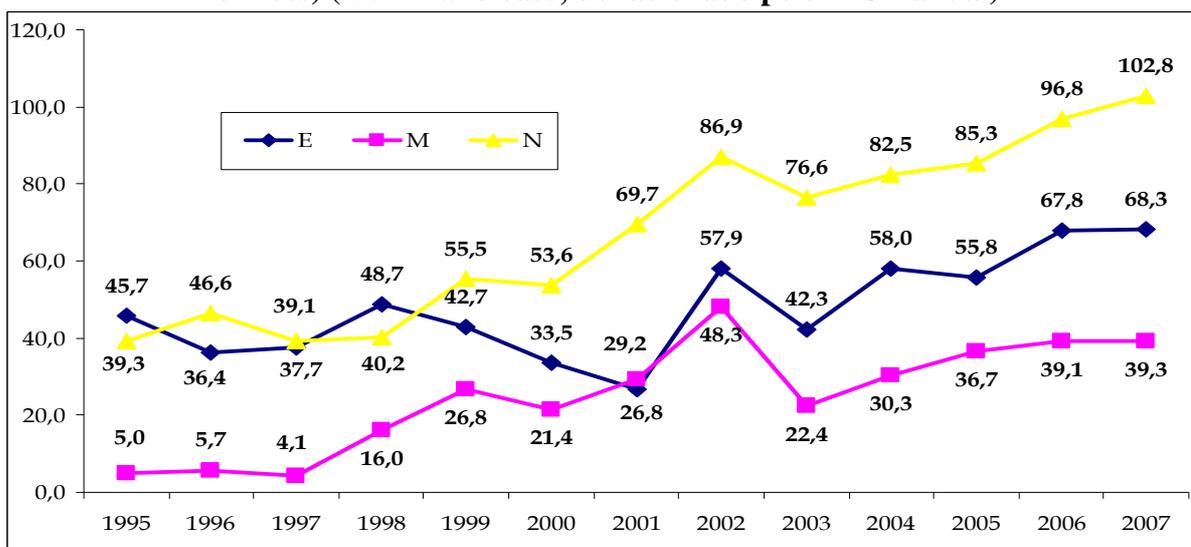


**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

As receitas operacionais líquidas reais dos grupos econômicos do SNF controlados por nacionais, por estrangeiros e pelo Estado, entre 1995 e 2007, elevaram-se em 161,7% (de R\$ 39,3 bilhões para R\$ 102,8 bilhões); em 685,2% (de R\$ 5,0 bilhões para R\$ 39,3 bilhões); e em 49,4% (de R\$ 45,7 bilhões para R\$ 68,3 bilhões) (Gráfico 2.19 e Tabela A.3, em Anexo). É preciso destacar que as ROL's dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SF evoluíram, em certa medida, com tendências parecidas umas das outras, com a exceção dos grupos estatais, entre 1995 e 2001. Isso ocorreu em virtude do programa de desestatização do

SF, já discutido anteriormente. No que diz respeito à evolução das ROL's dos grupos nacionais e multinacionais, verificou-se uma tendência de crescimento em quase que todo período (entre 1995 e 2007). A ampliação das ROL's dos grupos multinacionais no SF teve origem nas transformações do sistema financeiro nacional, já apresentado anteriormente.

**Gráfico 2.19**  
**Evolução da ROL do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

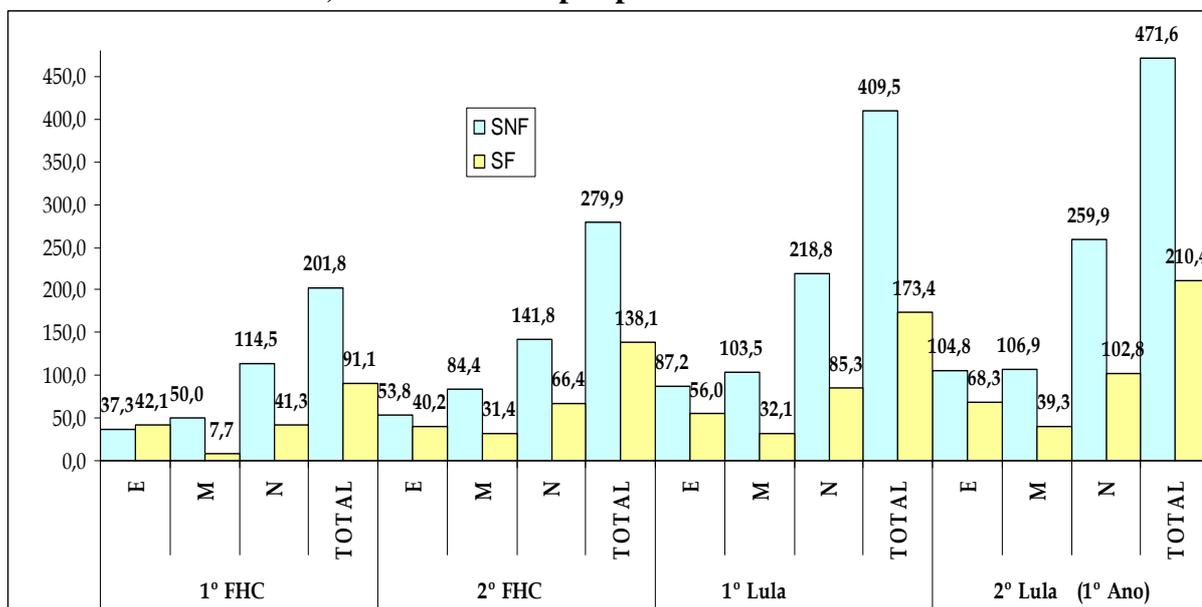


**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

As receitas operacionais líquidas reais (em médias anuais) dos grupos do SNF, entre 1995-98 e 1999-02, cresceram 38,7 % (de R\$ 201,8 bilhões para R\$ 279,9 bilhões), sendo que as receitas dos grupos estatais, multinacionais e nacionais elevaram-se em 44,2%, em 68,7% e em 38,7%, respectivamente. Quanto aos grupos do SF, no referido sub-período, verificou-se uma elevação de 51,4% (de R\$ 91,1 bilhões para 138,1 bilhões), sendo que as receitas reais dos grupos estatais caíram em 4,5%, ao passo que as receitas dos grupos multinacionais e estatais aumentaram 307,1% e 60,8%, respectivamente (Tabela 2.7 e Gráfico 2.20).

**Gráfico 2.20**  
**Evolução real das receitas operacionais líquidas dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Entre 2003-06 e 1999-02, as receitas reais (em médias anuais) incrementaram em 46,3% (de R\$ 279,9 bilhões para R\$ 409,5 bilhões), nos grupos do SNF, e em 25,6% (de R\$ 138,1 bilhões para R\$ 173,4 bilhões), nos grupos do SF. No SNF, as receitas dos grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceram 62,2%, 22,7% e 54,4%, respectivamente, ao passo que no SF as receitas dos grupos estatais, multinacionais elevaram-se em 39,1%, 2,2% e 28,4%, respectivamente (Tabela 2.7 e Gráfico 2.20).

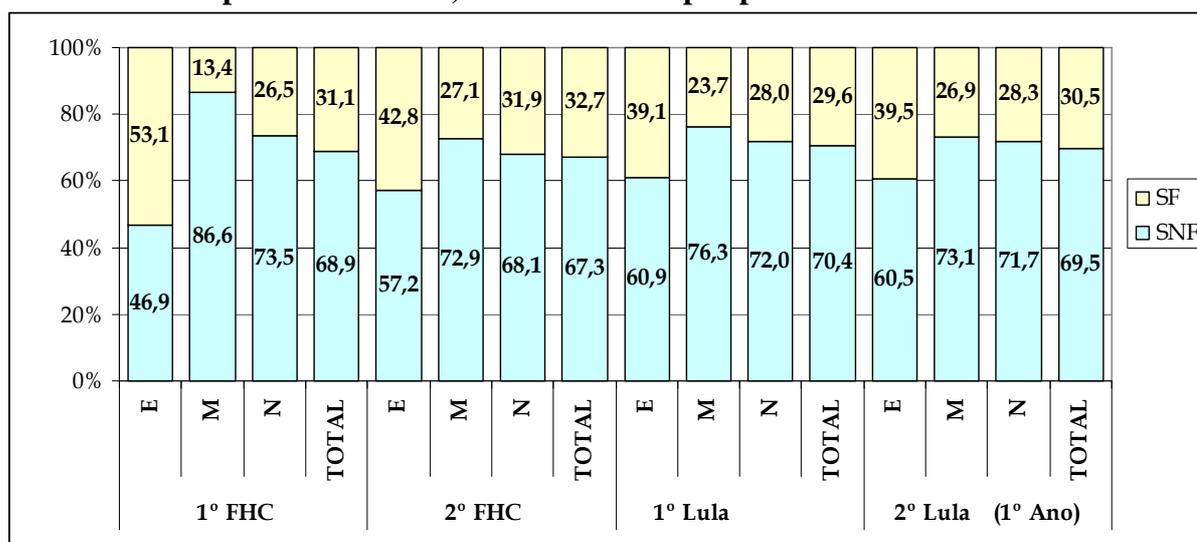
As receitas operacionais líquidas reais, na comparação entre 2007 e 2003-06 (em médias anuais), do SNF e do SF elevaram-se em 15,2% (de R\$ 409,5 bilhões para R\$ 471,6 bilhões) e 21,4% (de R\$ 173,4 bilhões para R\$ 210,4 bilhões), respectivamente. No SNF, as receitas dos grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceram 20,2%, 3,3% e 18,7%, respectivamente, já as receitas dos grupos estatais, multinacionais e nacionais, no SF, aumentaram em 22,1%, 22,4% e 20,6%, respectivamente (Tabela 2.7 e Gráfico 2.20).

Essa evolução das receitas operacionais líquidas reais praticamente não gerou mudanças significativas nas participações das receitas dos grupos econômicos do SNF e SF, entre 2007 e 1995-98 (em médias anuais). No primeiro setor, a participação no total das receitas teve um pequeno aumento e passou de 68,9% para 69,5%, sendo que dentro do SNF, nesse período, os grupos multinacionais foram os que mais perderam participação (de 86,6 % para 73,1%). No SF a participação das receitas caiu um pouco e passou de 31,1% para 30,5%, sendo que dentro do SNF, nesse período, de forma contrária ao SFN, os grupos multinacionais foram os que mais ganharam participação (de 13,4 % para 26,9%) (Gráfico 2.21).

Vale ressaltar que as participações das receitas reais dos SNF e SF mantiveram-se praticamente iguais entre o 1.º e o 2.º governos FHC, ao passo que durante o 1.º governo Lula a participação das receitas do SNF cresceu em detrimento da participação do SF, no entanto, no 2.º governo Lula as participações do SNF e SF voltam aos patamares próximos do 1.º governo FHC (Gráfico 2.21)

**Gráfico 2.21**

**Evolução da participação das receitas operacionais líquidas dos grupos econômicos por setor financeiro e não-financeiro e por origem de capital - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

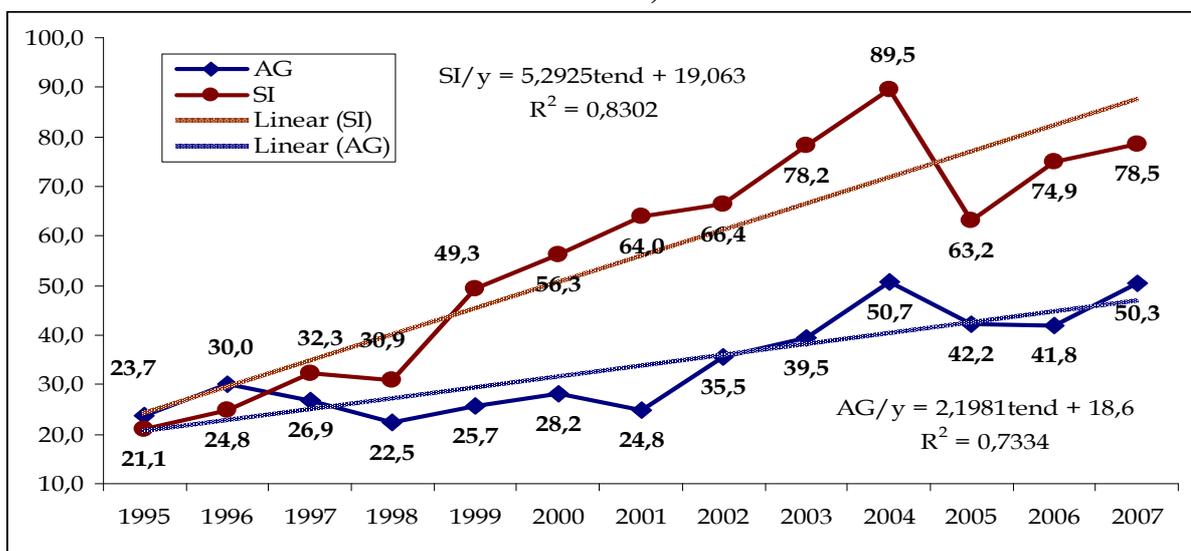
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

### ***A ROL dos grupos por setores de atividades***

Além da análise da evolução agregada das ROL's dos grupos do SNF, entre 1995 e 2007, também se faz necessário compreender como se deu a evolução de cada de seus sub-setores. Vejamos essa dinâmica:

- AG (Agronegócio) – obteve crescimento real de suas receitas de 112,3%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 23,7 bilhões para R\$ 50,3 bilhões) (Gráfico 2.22 e Tabela 3, em Anexo). Verificou-se a existência de uma tendência linear determinística de crescimento da ROL (coeficiente angular  $\alpha_{AG} = 2,2$ ) dos grupos do AG, inclusive essa tendência apresentou um ajuste significativo ( $R^2 = 0,73$ ) com os dados anuais (Gráfico 2.22). Apesar desse, o Gráfico 2.22 evidencia que a ROL real dos grupos do AG apresentou dois padrões evolutivos diferenciados, uma antes e um depois de 2001. No primeiro padrão (1995-2001) constata-se uma tendência de estabilização, ao passo que, entre 2001 e 2007 (segundo padrão), fica clara uma aceleração na taxa de crescimento da ROL. As receitas (em médias anuais) cresceram 14,2%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 25,0 bilhões para R\$ 28,6 bilhões); 52,6%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 28,6 bilhões para R\$ 43,6 bilhões); e 15,5%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 43,6 bilhões para R\$ 50,3 bilhões) (Tabela 2.7). Apesar do crescimento real das receitas, este setor perdeu participação (*market-share*) nas receitas totais entre 1995 e 2007 (de 8,8 % para 7,4%) (Tabela A.4, em Anexo). A partir do segundo governo FHC e do governo Lula a participação desse setor manteve-se relativamente estável e próximo do patamar de 7% (Gráfico 2.24).

**Gráfico 2.22**  
**Evolução real das ROL's do AG e do SI (1995=base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**

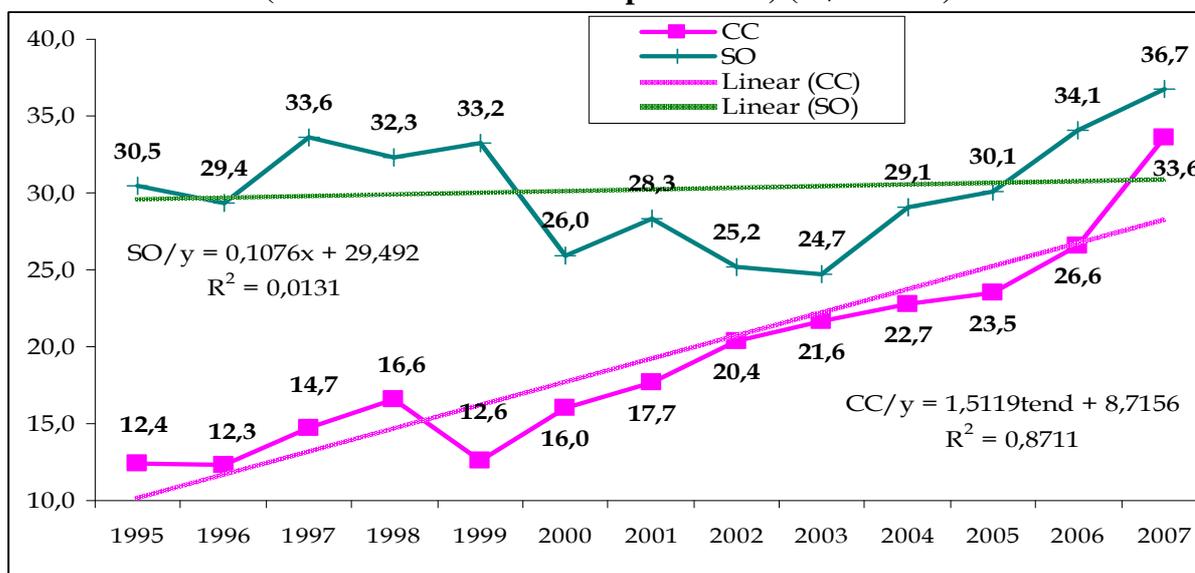


**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; SI – Serviços de Infraestrutura

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- CC (Construção Civil) – entre 1995 e 2007, verificou-se um crescimento real das receitas da ordem de 171,5% (de R\$ 12,4 bilhões para R\$ 33,6 bilhões) (Gráfico 2.23 e Tabela A.3, em Anexo). A evolução da ROL dos grupos da CC apresentou uma tendência linear determinística de crescimento, entre 1995 e 2007, com um ajuste (R<sup>2</sup>) de 0,87 (Gráfico 2.23). Cabe destacar aqui dois anos dessa evolução. O primeiro é o ano de 1999, em que se verificou forte queda nas ROL's, e o segundo é 2007, em que se constatou forte elevação das ROL's. As receitas reais (em médias anuais) aumentaram 23,1%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 13,6 bilhões para R\$ 16,7 bilhões), 41,5%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 16,7 bilhões para R\$ 23,6 bilhões), e 42,1%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 23,6 bilhões para R\$ 33,6 bilhões) (Tabela 2.7). Apesar desse crescimento, verificou-se que a participação das receitas operacionais líquidas em relação ao total manteve-se praticamente estável variando na casa dos 4% (Gráfico 2.24).

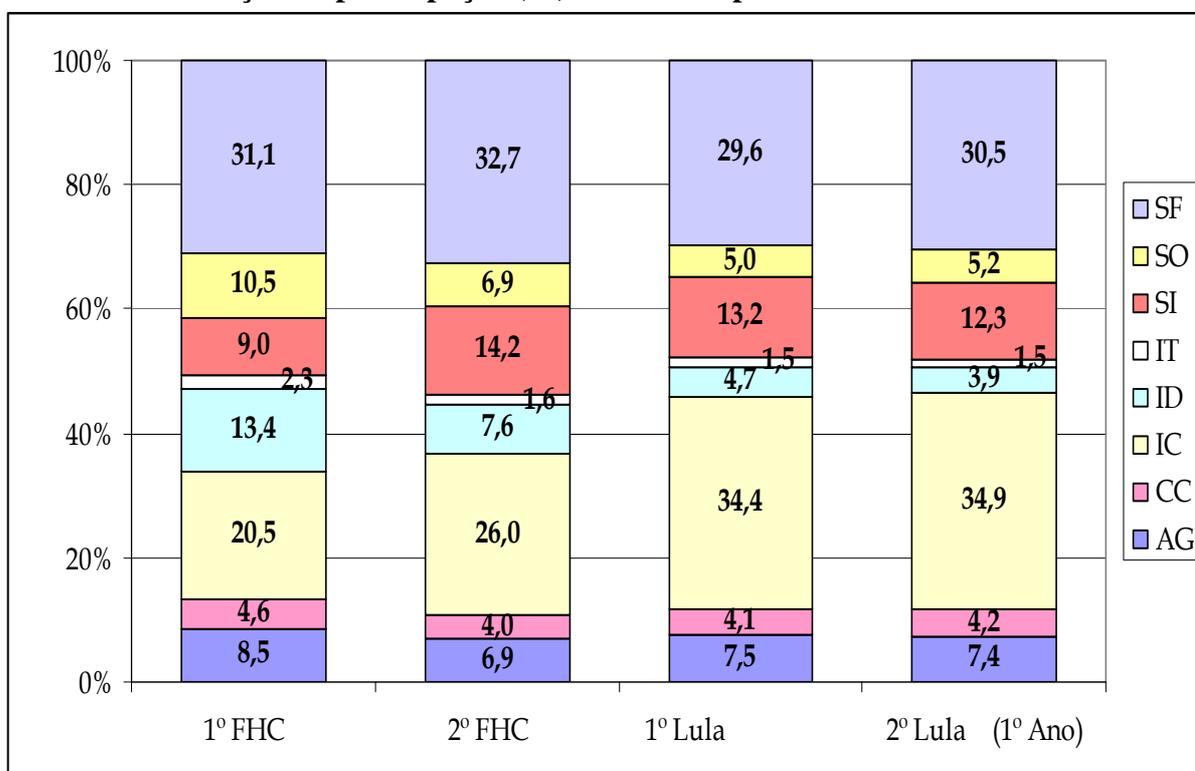
**Gráfico 2.23**  
**Evolução real das ROL's da CC e do SI**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



**Nota: Setores:** CC – Construção Civil; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.24**  
**Evolução da participação (%) das ROL's por setores de atividade**

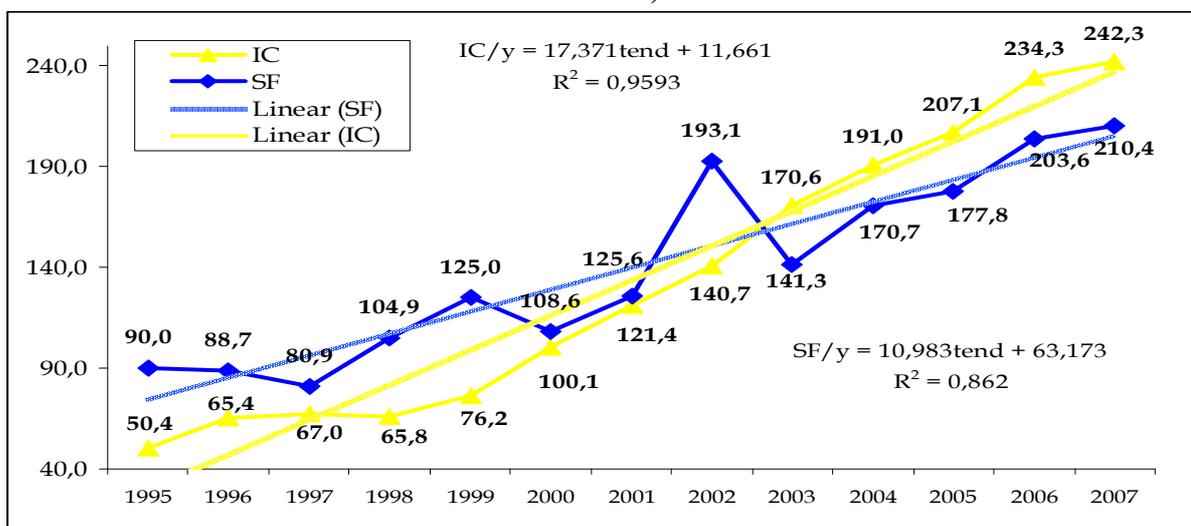


**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SF – Setor Financeiro; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IC (Indústria de *commodities*) – ocorreu um crescimento real das receitas, entre 1995 e 2007, impressionante e da ordem de 380,9% (de R\$ 54,4 bilhões para R\$ 242,3 bilhões), maior crescimento entre os setores (Gráfico 2.25 e Tabela A.3, em Anexo). A evolução da ROL real dos grupos da IC apresentou uma tendência linear determinística de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{IC} = 17,4$ ). É preciso destacar que essa taxa de crescimento da ROL dos grupos da IC foi a maior entre os sete setores analisados – taxa esta quase o dobro do SF que apresentou a segunda maior taxa de crescimento da ROL entre os setores ( $\alpha_{SF} = 10,9$ ) – e ainda que ela se acelerou a partir de 2000 (Gráfico 2.25). As receitas reais (em médias anuais) elevaram-se em 81,9%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 60,2 bilhões para R\$ 109,6 bilhões); em 83,2%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 109,6 bilhões para R\$ 200,8 bilhões); e em 20,7%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 200,8 bilhões para R\$ 242,3 bilhões) (Tabela 2.7). Isso se refletiu, por sua vez, no aumento da participação das receitas desse setor em relação às receitas totais, que saltou de 18,8%, em 1995, para 35,5%, em 2007 (Tabela A.4, em Anexo). Inclusive, o setor passou a ter maior participação das receitas entre os setores, ultrapassando o SF. É impressionante o aumento da participação desse setor ao longo do período, sobretudo no 1.º governo Lula, em que a participação saiu de 26% para 34,4% (Gráfico 2.24). Em boa medida, esse aumento pode ser explicado pelo elevado aumento da receita operacional líquida dos grupos Vale e Petrobrás, uma vez que, em conjunto, estes dois grupos detêm mais de 40% da ROL do total da IC – 40,7% no 2.º FHC, 45,4% no 1.º Lula e 53,4% no 2.º Lula.

**Gráfico 2.25**  
**Evolução real das ROL's da IC e do SF (1995=base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**

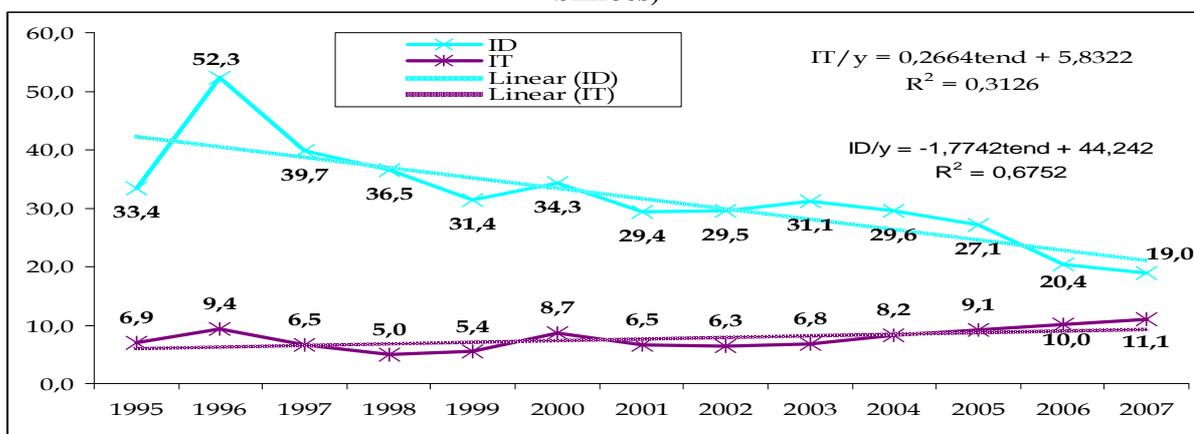


**Nota:** Setores: IC – Indústria de *Commodities*; SF- Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- ID (Indústria Difusora) – é o paradigma negativo da economia nacional, já que, entre 1995 e 2007, este foi o único setor que apresentou decréscimo real nas receitas operacionais líquidas (de 43,2% - de R\$ 33,4 bilhões para R\$ 19,0 bilhões) (Gráfico 2.26 e Tabela A.3, em Anexo). A evolução da ROL mostra uma clara tendência linear determinística de queda, inclusive com certo ajuste entre a tendência linear e os dados observados ( $R^2 = 0,67$ ) (Gráfico 2.26). As receitas operacionais líquidas reais (em médias anuais) caíram em 20,9%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 39,4 bilhões para R\$ 31,1 bilhões); em 13,1%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 31,1 bilhões para R\$ 27,0 bilhões), e em 29,9%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 27,0 bilhões para R\$ 19,0 bilhões) (Tabela 2.7). Isso se refletiu na enorme queda da participação das receitas do setor em relação às receitas totais, que passaram de 12,4%, em 1995, para 2,8%, em 2007 (Tabela A.4, em Anexo). Os dados do Gráfico 2.24 mostram que essa evolução negativa da participação das receitas foi se ampliando, mostrando assim uma forte deterioração da participação do setor que chegou ao pequeno patamar de 3,9% no 2º governo Lula.

**Gráfico 2.26**  
**Evolução real das ROL's da ID e da IT (1995=base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



**Nota:** Setores: ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IT (Indústria Tradicional) – apresentou um crescimento das receitas reais de 59,8% (de R\$ 6,9 bilhões para R\$ 11,1 bilhões), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.26 e Tabela A.3, em Anexo). A evolução da ROL real dos grupos da IT permite identificar uma tendência linear determinística de crescimento que apresenta um pequeno coeficiente angular ( $\alpha_{IT} = 0,26$ ) e um baixo ajuste da tendência aos dados ( $R^2 = 0,31$ ) (Gráfico 2.26). Além disso, pode-se observar que, a partir de 2003, ocorreu um crescimento das ROL's reais quase que ano após ano. Na comparação das receitas (em médias anuais), observou-se uma queda de 0,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 6,8 bilhões para R\$ 6,7 bilhões); um aumento de 26,8%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 6,7 bilhões para R\$ 8,5 bilhões); e de 29,7%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 8,5 bilhões para R\$ 11,1 bilhões) (Tabela 2.7). Cabe destacar que este crescimento não alterou de forma positiva a participação do setor nas receitas totais. Pelo contrário, o que se verificou ao longo do período 1995-2007 foi uma redução na participação do setor, que caiu de 2,6%, em 1995, para 1,6%, em 2007 (Tabela A.4, em Anexo), já que em alguns outros setores ocorreu um crescimento maior das receitas do que o observado na indústria

tradicional. Essa tendência de redução da participação das receitas totais do setor pode ser observada período após período (Gráfico 2.24).

- SI (Serviços em Infra-estrutura) – obteve um crescimento da ordem de 272,9%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 138,0 bilhões para R\$102,3 bilhões) (Gráfico 2.22 e Tabela A.3, em Anexo). A evolução da ROL mostrou uma tendência linear determinística de crescimento ( $\alpha_{SI} = 5,29$ ) com um ajuste ( $R^2$ ) de 0,83 (Gráfico 2.22). As receitas reais (em médias anuais) elevaram-se em 124,1%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 26,3 bilhões para R\$ 59,0 bilhões); em 29,6%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 59,0 bilhões para R\$76,5 bilhões); e em 2,7%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 76,5 bilhões para R\$78,5 bilhões) (Tabela 2.7). Isso se refletiu, por sua vez, no aumento da participação das receitas desse setor em relação às receitas totais, que saltou de 7,8%, em 1995, para 11,5%, em 2007 (Tabela A.4, em Anexo). O maior crescimento na participação ocorreu entre o 1.º e o 2.º governos FHC quando a participação saiu de 9,0% para 14,2%. Nos 1.º e 2.º governos Lula, a participação caiu um pouco, mas ainda permaneceu num patamar próximo do 2.º governo FHC (Gráfico 2.24).
- SO (Outros Serviços) – constatou-se, entre 1995 e 2007, um crescimento real das receitas de 20,4% (de R\$ 30,5 bilhões para R\$ 36,7 bilhões) (Gráfico 2.22 e Tabela A.3, em Anexo). O caráter irregular da evolução da ROL dos grupos do setor não possibilita a identificação de uma tendência linear determinística, entre 1995 e 2007, dado o baixo ajuste ( $R^2$ ) de 0,01 (Gráfico 2.22). No entanto, a partir de 2003 verifica-se uma clara tendência de crescimento. As receitas reais (em médias anuais) caíram 7,6%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 30,5 bilhões para R\$ 28,2 bilhões); aumentaram 4,7%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 28,2 bilhões para R\$ 29,5 bilhões), e 24,4%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 29,5 bilhões para R\$ 36,7 bilhões) (Tabela 2.7). Este baixo dinamismo se refletiu, por sua vez, na queda da participação

das receitas totais, de 11,4%, em 1995, para 5,4%, em 2007 (Tabela A.4, em Anexo). Essa tendência de redução da participação das receitas totais do setor pode ser observada, período após período, deste o 1.º governo FHC até o 2.º governo Lula (Gráfico 2.14).

### 2.2.3 Evolução do volume real e da composição dos Lucros Líquidos (LL's) por setores e por controle da propriedade

Para o conjunto total da amostra, os lucros líquidos reais dos grupos econômicos cresceram cerca de 1.160,0%, entre 1995 e 1997 (de R\$ 6,5 bilhões para R\$ 24,4 bilhões) (Gráfico 2.27 e Tabela A.5, em Anexo). Crescimento este 28 vezes maior que o do PIB no mesmo período. Entre 1995 e 2002, o lucro líquido real apresentou uma tendência linear de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2002} = 5,76$ ) (Gráfico 2.27). Cabe destacar ainda que se verificaram dois padrões evolutivos diferentes entre 1995 e 2002 e entre 2002 e 2007 (Gráfico 2.27 (A) e (B)). Enquanto no primeiro período observou-se uma tendência de crescimento menos acelerada (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2002} = 2,83$ ), no segundo período verificou-se uma tendência linear de crescimento mais acelerada (coeficiente angular  $\alpha_{2003-2007} = 11,1$ ) (Gráfico 2.27 (A) e (B)).

**Gráfico 2.27**  
**Lucro líquido real dos grupos econômicos e ROL/ PIB (%) – 1995-2007 (R\$ bilhões)**  
 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)

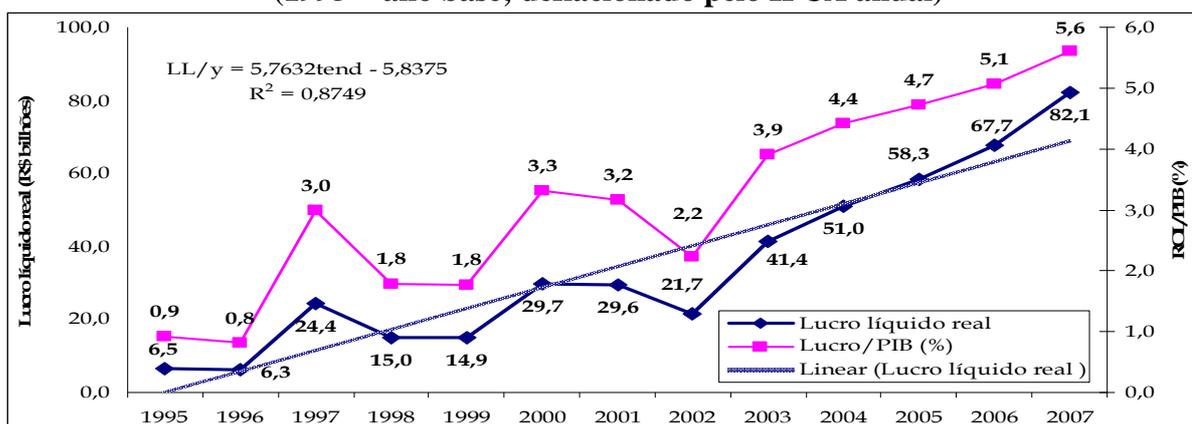


Gráfico 2.27 (A)

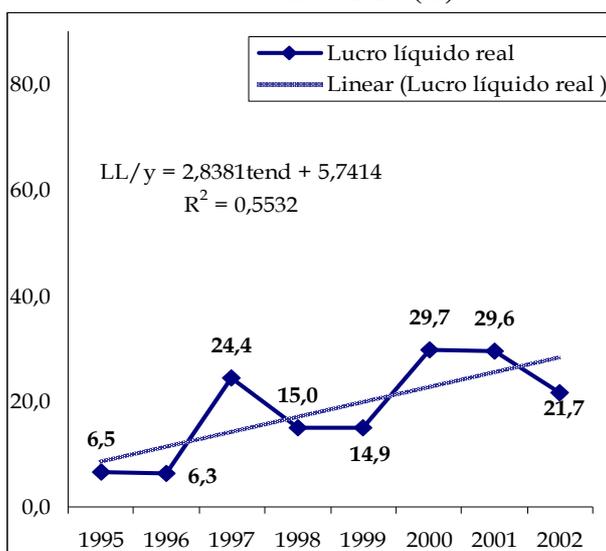
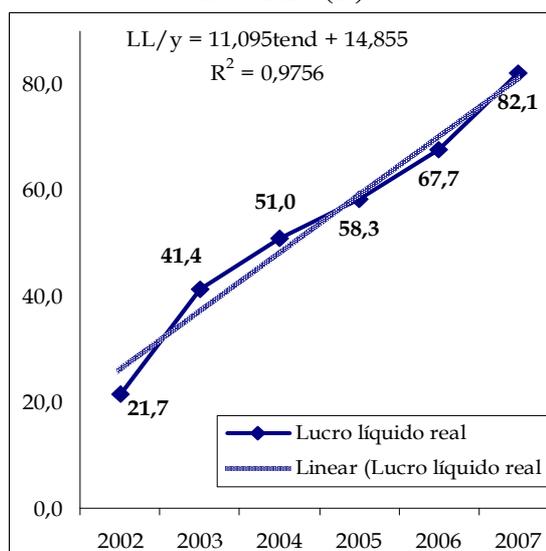


Gráfico 2.27 (B)



**Fontes:** Banco de Dados da Pesquisa e IBGE. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil e das CN/IBGE

No que diz respeito à evolução do lucro líquido (LL) dos grupos, em proporção do PIB (Produto Interno Bruto), verificou-se um crescimento, já que tal indicador passou de 0,9%, em 1995, para 5,6%, em 2007 (Gráfico 2.27). Isto mostra, por sua vez, que o LL dos grupos elevou-se de forma mais acelerada do que a taxa de variação do PIB. Vale ressaltar ainda a forte elevação desse indicador entre 2002 e 2007.

Os lucros líquidos reais (em médias anuais) cresceram 83,8% (de R\$ 13,0 bilhões para R\$ 24,0 bilhões), entre o primeiro (1995-98) e o segundo (1999-02) governos FHC; aumentaram em 127,7% (de R\$ 24,0 bilhões para R\$ 54,6 bilhões), entre o 2.º governo FHC (1999-02) e o 1.º governo Lula (2002-06); e elevaram-se em 50,4% (de R\$ 54,6 bilhões para R\$ 82,1 bilhões), entre o 1.º governo Lula (2003-06) e o 2.º governo Lula (2007) (Tabela 2.9).

**Tabela 2.9**  
**Evolução real do lucro líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital**  
**– 1995-2007/médias anuais por período selecionado (R\$ mil)**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0	0	920.651	0	0	4.078.250	0	4.998.901	-1.256.225	3.742.676
	M	553.229	2.376	351.714	640.968	6.465	403.721	181.376	2.139.849	-33.257	2.106.592
	N	543.272	1.044.320	1.602.335	240.907	122.349	218.371	634.906	4.406.461	2.792.303	7.198.764
	<b>TOTAL</b>	<b>1.096.501</b>	<b>1.046.696</b>	<b>2.874.700</b>	<b>881.875</b>	<b>128.814</b>	<b>4.700.342</b>	<b>816.282</b>	<b>11.545.210</b>	<b>1.502.821</b>	<b>13.048.032</b>
2º FHC	E	0	0	5.352.444	0	0	1.284.841	0	6.637.285	1.464.404	8.101.689
	M	641.694	14.179	508.904	-259.647	37.668	107.396	-72.016	978.178	2.434.890	3.413.068
	N	1.048.379	1.770.878	3.731.574	852.779	197.827	267.962	104.624	7.974.024	4.488.991	12.463.015
	<b>TOTAL</b>	<b>1.690.074</b>	<b>1.785.057</b>	<b>9.592.921</b>	<b>593.132</b>	<b>235.496</b>	<b>1.660.199</b>	<b>32.608</b>	<b>15.589.486</b>	<b>8.388.286</b>	<b>23.977.772</b>
1º Lula	E	0	0	12.476.652	0	0	1.787.788	0	14.264.440	4.993.445	19.257.886
	M	1.237.165	3.392	1.910.037	356.683	102.910	1.074.900	56.594	4.741.680	2.631.813	7.373.492
	N	1.436.849	1.416.900	13.979.079	1.184.360	573.609	1.239.803	1.162.110	20.992.711	6.963.321	27.956.032
	<b>TOTAL</b>	<b>2.674.013</b>	<b>1.420.292</b>	<b>28.365.769</b>	<b>1.541.043</b>	<b>676.519</b>	<b>4.102.490</b>	<b>1.218.704</b>	<b>39.998.831</b>	<b>14.588.579</b>	<b>54.587.410</b>
2º Lula (1º Ano)	E	0	0	11.835.942	0	0	2.510.884	0	14.346.826	9.041.058	23.387.883
	M	2.031.531	5.207	2.736.502	217.409	398.744	3.879.724	98.142	9.367.258	5.380.777	14.748.036
	N	1.451.655	2.090.585	21.524.627	1.080.495	608.831	2.425.541	1.686.098	30.867.832	13.107.651	43.975.482
	<b>TOTAL</b>	<b>3.483.186</b>	<b>2.095.791</b>	<b>36.097.071</b>	<b>1.297.904</b>	<b>1.007.575</b>	<b>8.816.149</b>	<b>1.784.240</b>	<b>54.581.915</b>	<b>27.529.486</b>	<b>82.111.401</b>

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços  
**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela 2.10**  
**Evolução da participação (%) do lucro líquido dos grupos econômicos por setor e por**  
**origem de capital - Médias anuais por período selecionado – 1995-2007**

EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL	
1º FHC	E	0,0	0,0	7,1	0,0	0,0	31,3	0,0	38,3	-9,6	28,7
	M	4,2	0,0	2,7	4,9	0,0	3,1	1,4	16,4	-0,3	16,1
	N	4,2	8,0	12,3	1,8	0,9	1,7	4,9	33,8	21,4	55,2
	<b>TOTAL</b>	<b>8,4</b>	<b>8,0</b>	<b>22,0</b>	<b>6,8</b>	<b>1,0</b>	<b>36,0</b>	<b>6,3</b>	<b>88,5</b>	<b>11,5</b>	<b>100,0</b>
2º FHC	E	0,0	0,0	22,3	0,0	0,0	5,4	0,0	27,7	6,1	33,8
	M	2,7	0,1	2,1	-1,1	0,2	0,4	-0,3	4,1	10,2	14,2
	N	4,4	7,4	15,6	3,6	0,8	1,1	0,4	33,3	18,7	52,0
	<b>TOTAL</b>	<b>7,0</b>	<b>7,4</b>	<b>40,0</b>	<b>2,5</b>	<b>1,0</b>	<b>6,9</b>	<b>0,1</b>	<b>65,0</b>	<b>35,0</b>	<b>100,0</b>
1º Lula	E	0,0	0,0	22,9	0,0	0,0	3,3	0,0	26,1	9,1	35,3
	M	2,3	0,0	3,5	0,7	0,2	2,0	0,1	8,7	4,8	13,5
	N	2,6	2,6	25,6	2,2	1,1	2,3	2,1	38,5	12,8	51,2
	<b>TOTAL</b>	<b>4,9</b>	<b>2,6</b>	<b>52,0</b>	<b>2,8</b>	<b>1,2</b>	<b>7,5</b>	<b>2,2</b>	<b>73,3</b>	<b>26,7</b>	<b>100,0</b>
2º Lula (1º Ano)	E	0,0	0,0	14,4	0,0	0,0	3,1	0,0	17,5	11,0	28,5
	M	2,5	0,0	3,3	0,3	0,5	4,7	0,1	11,4	6,6	18,0
	N	1,8	2,5	26,2	1,3	0,7	3,0	2,1	37,6	16,0	53,6
	<b>TOTAL</b>	<b>4,2</b>	<b>2,6</b>	<b>44,0</b>	<b>1,6</b>	<b>1,2</b>	<b>10,7</b>	<b>2,2</b>	<b>66,5</b>	<b>33,5</b>	<b>100,0</b>

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços  
**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

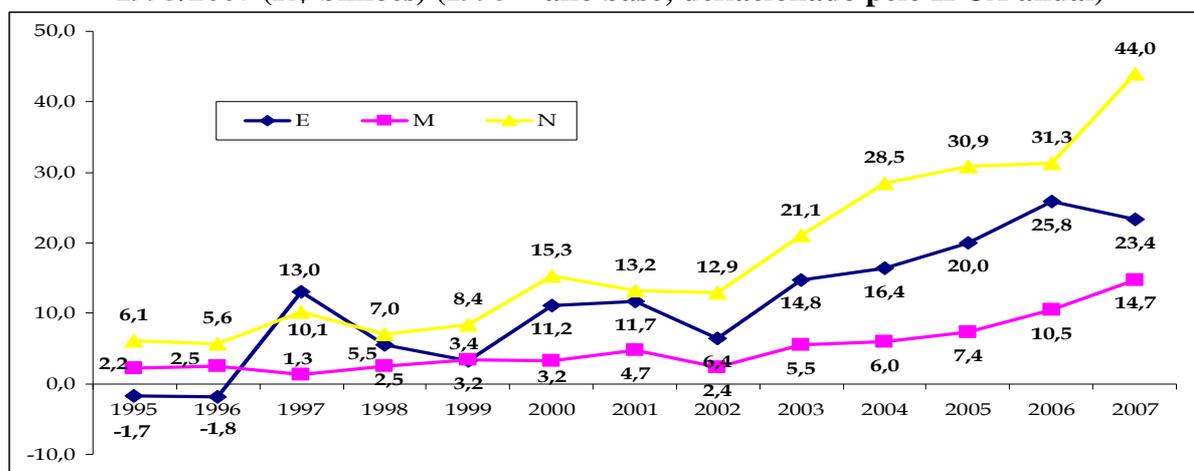
### *Os Lucros Líquidos dos grupos por controle de propriedade*

O volume real e a composição dos lucros líquidos por controle da propriedade para o conjunto da amostra apresentaram a seguinte evolução:

- E (Estatal) – verificou-se um crescimento real dos lucros líquidos de 2.498,8 % (de R\$ -1,7 bilhão para R\$ 23,4 bilhões), entre 1995 e 2007, (Gráfico 2.28 e Tabela A.5, em Anexo). Os lucros líquidos (em médias anuais) reais dos grupos econômicos cresceram 118,9 % (de R\$ 3,7 bilhões para R\$ 8,1 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; aumentaram em 138,2% (de R\$ 8,1 bilhões para R\$ 19,3 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e elevaram-se em 21,2% (de R\$ 19,3 bilhões para R\$ 23,4 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.9). Com essa evolução positiva dos lucros líquidos reais, os grupos econômicos estatais ampliaram a participação nos lucros totais no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de -26,1% para 25,4%) (Tabela A.6, em Anexo). Esse aumento na participação dos lucros líquidos fora ainda maior entre o 2.º e o 1.º governos FHC (de 28,7% para 33,8%) (Tabela 2.10 e Gráfico 2.29). Nos sub-períodos seguintes (1.º e 2.º governos Lula), a participação dos lucros líquidos reais dos grupos estatais, em relação ao conjunto da amostra, aumentou entre o 2.º governo FHC e 1.º governo Lula (de 33,8% para 35,3%), para posteriormente diminuir entre o 1.º e o 2.º governo Lula (de 35,3% para 28,5) (Tabela 2.10 e Gráfico 2.29).

Gráfico 2.28

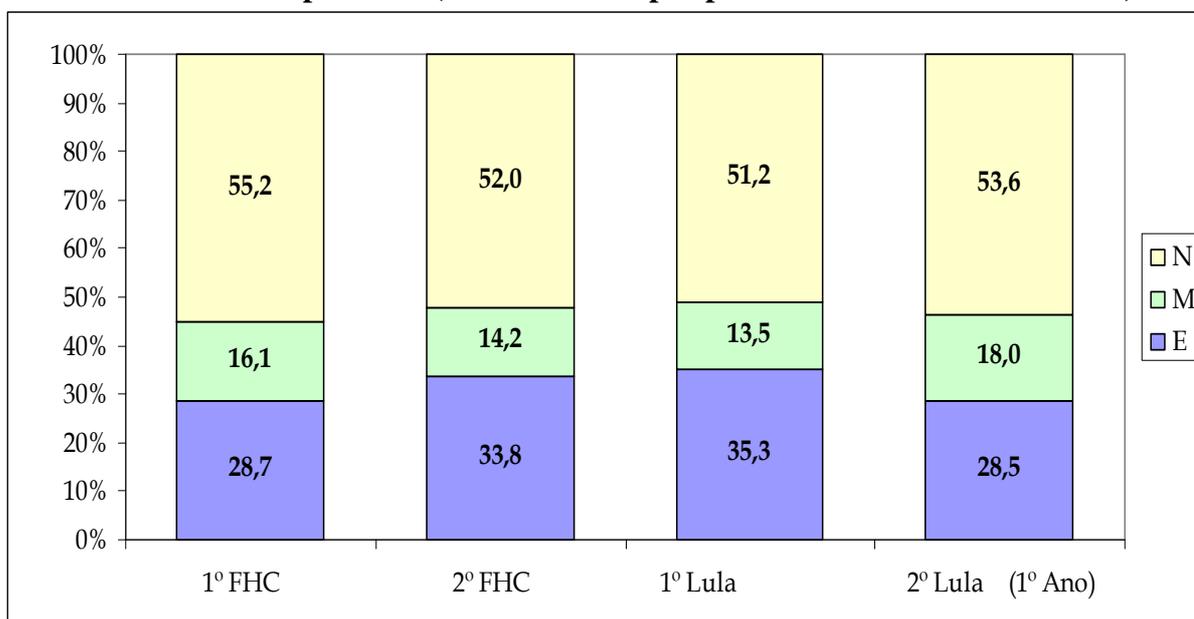
**Evolução real do lucro líquido dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.29**  
**Evolução da Participação (%) dos Lucros Líquidos dos Grupos Econômicos por Controle da Propriedade (Médias anuais por período selecionado/1995-2007)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- M (Multinacional) – ocorreu uma elevação real dos lucros de 568,2% (de R\$ 2,2 bilhões para R\$ 14,7 bilhões), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.28 e Tabela A.5, em Anexo). As receitas (em médias anuais) cresceram 61,9% (de R\$ 2,1 bilhões para R\$ 3,4 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; 117,6% (de R\$ 3,4 bilhões para R\$ 7,4 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e 98,6% (de R\$ 7,4 bilhões para R\$ 14,7 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.9). Este crescimento proporcionou aos grupos multinacionais uma menor participação (*market-share*) nas receitas totais no conjunto dos grupos, entre 1995 e 2007, (de 33,3% para 18,4%) (Tabela A.6, em Anexo). Vale ressaltar que essa forte redução “ponto a ponto” foi muito mais uma questão de estatística do ponto inicial (1995) do que uma tendência ao longo dos anos. A participação fica mais bem explícita quando a análise ocorre entre médias anuais. Nessa comparação verificou-se uma queda entre o 1.º e o 2.º FHC (de 16,1% para 14,2%). Tendência esta também observada entre o 2.º governo FHC e 1.º governo Lula

em que a participação caiu de 14,2% para 13,5%. Só entre o 1.º e o 2.º Lula ocorreu um aumento na participação (de 13,5% para 18,0%) (Tabela 2.9 e Gráfico 2.29).

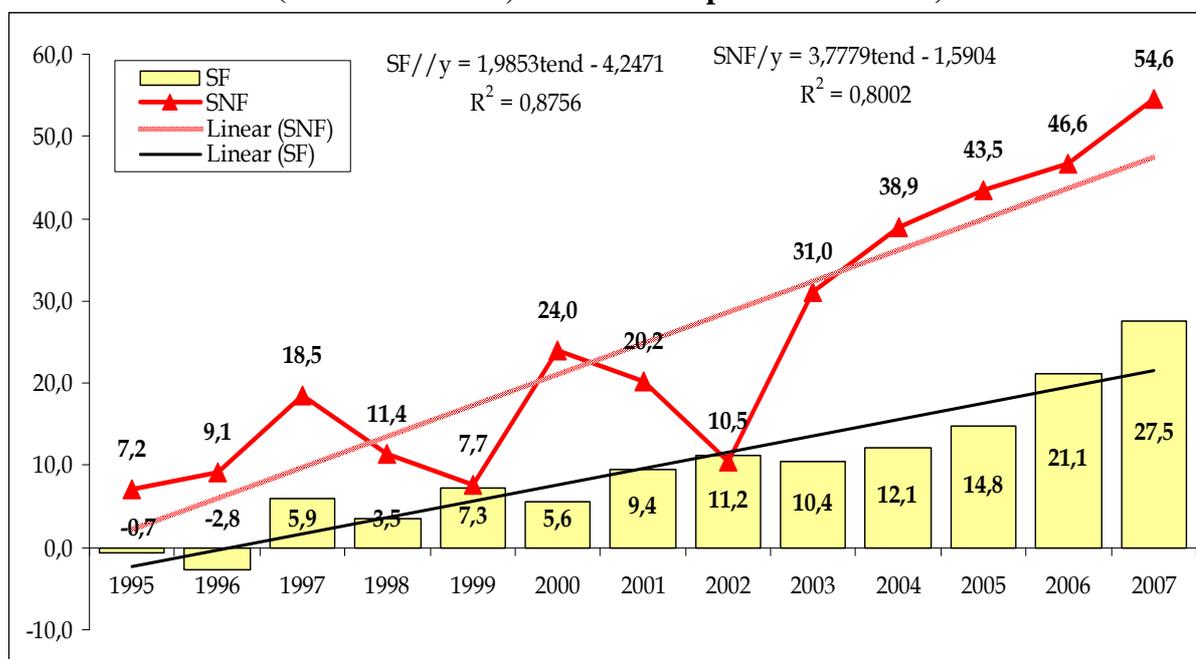
- N (Nacional) – os grupos econômicos controlados por nacionais obtiveram um crescimento real dos lucros de 621,3%, entre 1995 e 2007, (de R\$ 6,1 bilhões para R\$ 44,0 bilhões) (Gráfico 2.28 e Tabela A.5, em Anexo). Esta mesma tendência é observada na comparação entre os governos FHC e Lula (em médias anuais), já que se verificou um aumento de 73,6% (de R\$ 7,2 bilhões para R\$ 12,5 bilhões), entre 1995-98 e 1999-02; de 140,0% (de R\$ 12,5 bilhões para R\$ 30,0 bilhões), entre 1999-02 e 2003-06; e de 46,7% (de R\$ 30,0 bilhões para R\$ 44,0 bilhões), entre 2003-06 e 2007 (Tabela 2.9). Essa evolução gerou uma queda na participação (*market-share*) dos lucros líquidos dos grupos econômicos nacionais, entre 1995 e 2007 (de 92,9% para 53,6%) (Tabela A.6, em Anexo). Cabe destacar que essa forte redução “ponto a ponto” foi muito mais uma questão de estatística do ponto inicial (1995) do que uma tendência ao longo dos anos. A participação fica melhor explícita quando a análise ocorre entre médias anuais. Nessa comparação, verificou-se uma redução na participação dos grupos nacionais entre o 1º e o 2º governos FHC (de 55,2% para 52,0%) e entre 2º governo FHC e 1º governo Lula (de 52,0% para 51,2%), ao passo que no sub-período seguinte (1.º e 2.º governos Lula), a participação dos lucros líquidos dos grupos nacionais cresceu de 51,2% e para 53,6%, respectivamente. Patamar este abaixo do primeiro governo FHC (Tabela 2.10 e Gráfico 2.29).

### ***O lucro líquido dos grupos financeiro e não-financeiro***

Os lucros líquidos reais do SNF (Setor não-financeiro) e do SF (Setor financeiro), entre 1995 e 1997, cresceram 661,4% (de R\$ 7,2 bilhões para R\$ 54,6 bilhões) e 2.906,8% (de R\$ -0,7 bilhão para 27,5 bilhões), respectivamente (Gráfico 2.30 e Tabela A.5, em

Anexo). Naquele período, verificou-se a existência de uma tendência linear determinística de crescimento do LL real dos grupos econômicos para o SF, bem como para o SNF. Cabe destacar que o SNF apresentou uma tendência de crescimento linear mais acelerada do que a do SF (coeficiente angular  $\alpha_{SF} = 1,98 < \text{coeficiente angular } \alpha_{SNF} = 3,78$ ), no entanto, a maior aceleração do SNF foi uma decorrência da ampliação dos lucros líquidos a partir de 2003 (Gráfico 2.30).

**Gráfico 2.30**  
**Evolução do LL do setor financeiro e não-financeiro 1995-2007 (R\$ bilhões)**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

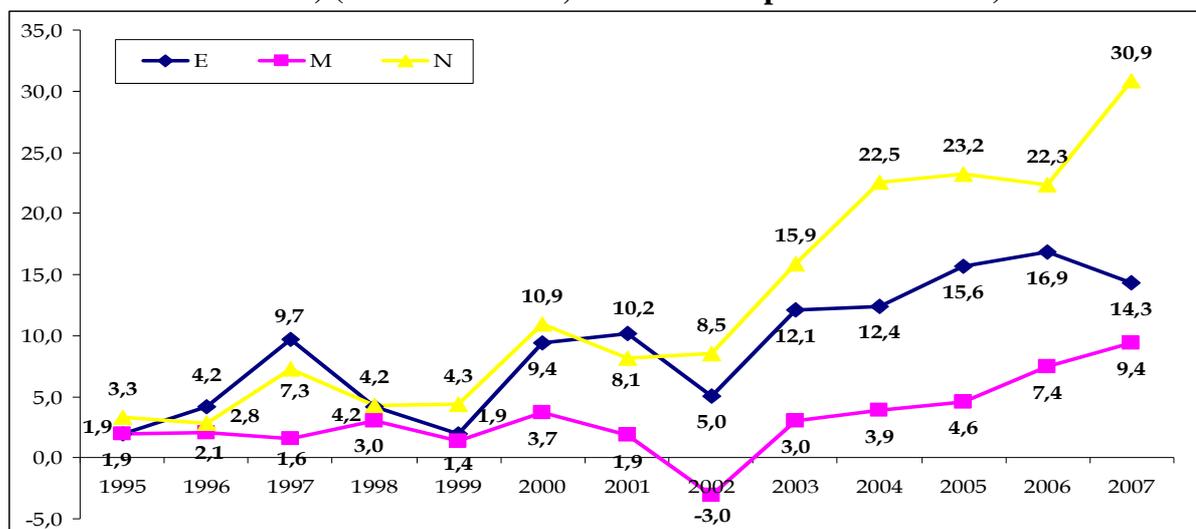


**Nota: Setores:** SNF – Setor Não-Financeiro; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

O lucro líquido real dos grupos econômicos, entre 1995 e 2007, do SNF controlados por nacionais, por estrangeiros e pelo Estado cresceu 836,4% (de R\$ 3,3 bilhões para R\$ 30,9 bilhões), 394,7% (de R\$ 1,9 bilhão para R\$ 9,4 bilhões) e 652,6% (de R\$ 1,9 bilhão para R\$ 14,3 bilhões), respectivamente (Gráfico 2.31 e Tabela A.5, em Anexo). O LL real dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SNF, entre 1995 e 2007, apresentou tendências evolutivas parecidas. Cabe destacar que o LL real dos grupos nacionais, multinacionais e estatais se acelerou fortemente a partir de 2003 (Gráfico 2.31).

**Gráfico 2.31**  
**Evolução do LL do setor não-financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**

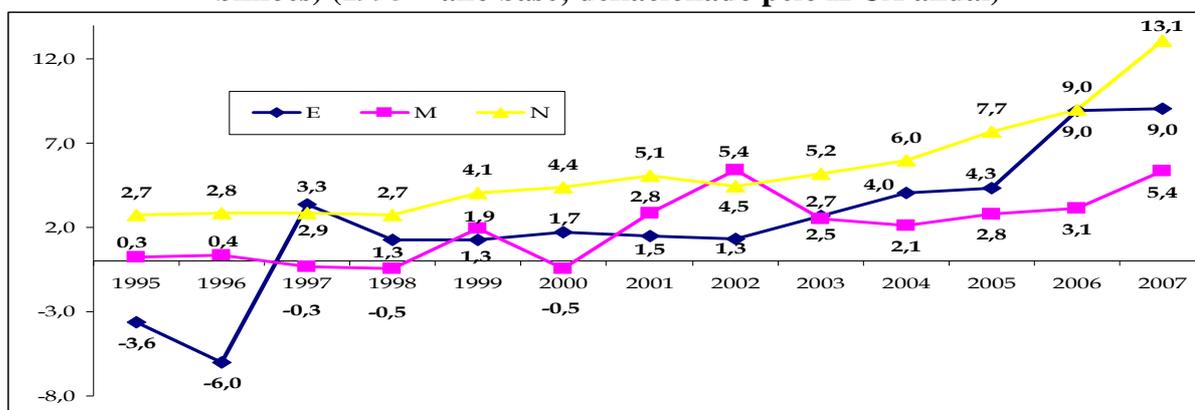


**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Entre 1995 e 2007, os lucros líquidos reais dos grupos econômicos, do SF, controlados por nacionais, por estrangeiros e pelo Estado elevaram-se em 385,2% (de R\$ 2,7 bilhões para R\$ 13,1 bilhões); em 1.700,0% (de R\$ 0,3 bilhão para R\$ 5,4 bilhões); e em 927,7% (de R\$ -3,6 bilhões para R\$ 9,0 bilhões) (Gráfico 2.32 e Tabela A.5, em Anexo). É preciso destacar que os LL's reais dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SF evoluíram com tendências diferenciadas uma das outras. Os lucros dos grupos controlados por nacionais, por exemplo, apresentou uma tendência de crescimento mais homogênea (baixa amplitude entre vales e picos), ao passo que nos grupos multinacionais verificaram-se maiores oscilações no LL, bem como variações ano a ano diferentes em relação aos lucros dos grupos estatais e nacionais. No que tange à evolução dos lucros líquidos reais dos grupos estatais, constataram-se maiores oscilações entre 1995 e 1999, movimento este que ganhou um caráter mais estável e de crescimento. Inclusive a partir de 2002 os lucros líquidos dos grupos estatais começaram a apresentar uma variação muito próxima dos grupos nacionais (Gráfico 2.32).

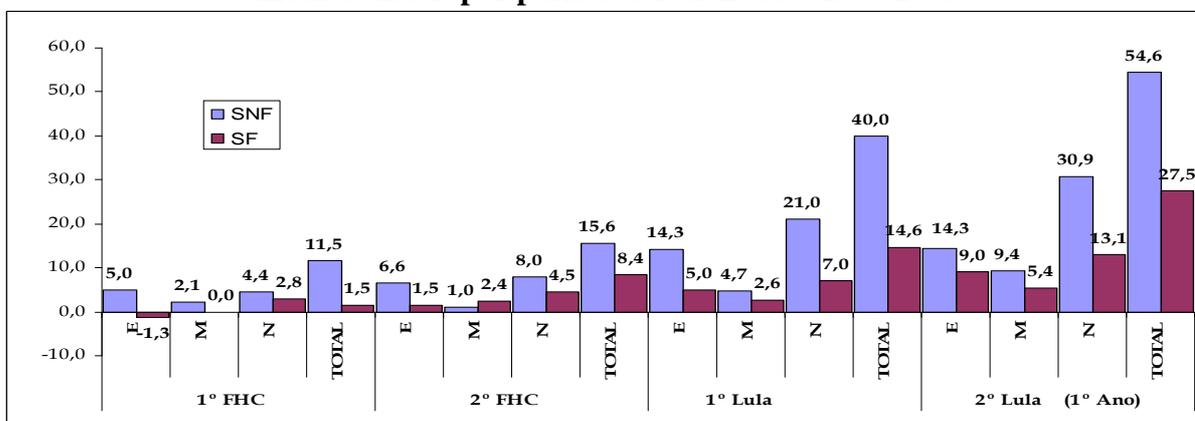
**Gráfico 2.32**  
**Evolução do LL do setor financeiro por controle da propriedade – 1995-2007 (R\$ bilhões) (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Os lucros líquidos reais (em médias anuais) dos grupos do SNF, entre 1995-98 e 1999-02, cresceram 35,7 % (de R\$ 11,5 bilhões para R\$ 15,6 bilhões), sendo que os lucros dos grupos estatais e nacionais elevaram-se em 32,8% e em 80,9%, respectivamente, ao passo que os lucros dos grupos multinacionais caíram 54,3%. Quanto aos grupos do SF, no referido sub-período, verificou-se uma elevação de 460,0 % (de R\$ 1,5 bilhão para 8,4 bilhões), sendo que os lucros reais dos grupos estatais, multinacionais e nacionais elevaram-se em 226,9%, 225,81% e 60,7%, respectivamente (Tabela 2.9 e Gráfico 2.33).

**Gráfico 2.33**  
**Evolução Real do LL dos Grupos Econômicos por Setor Financeiro e Não-Financeiro e por Origem de Capital - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

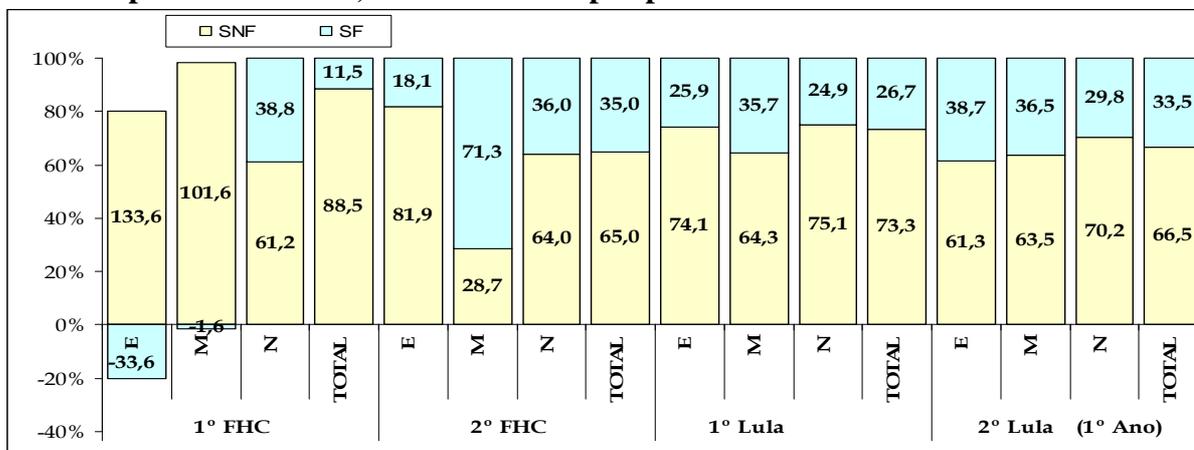
Entre 2003-06 e 1999-02, os lucros líquidos reais (em médias anuais) dos grupos do SNF incrementaram em 156,4% (de R\$ 15,6 bilhões para R\$ 40,0 bilhões), e dos grupos do SF elevaram-se em 73,8% (de R\$ 8,4 bilhões para R\$ 14,6 bilhões). No SNF, as receitas dos grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceram 116,7%, 370,0% e 162,5%, respectivamente, ao passo que no SF os lucros reais dos grupos estatais, multinacionais e nacionais elevaram-se em 233,3%, 8,3% e 55,6%, respectivamente (Tabela 2.9 e Gráfico 2.33).

Os lucros líquidos reais, na comparação entre 2007 e 2003-06 (em médias anuais), do SNF e do SF elevaram-se em 36,5% (de R\$ 40,0 bilhões para R\$ 54,6 bilhões) e 88,4% (de R\$ 14,6 bilhões para R\$ 27,5 bilhões), respectivamente. No SNF, os lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais cresceram 0,6%, 97,6% e 47,0%, respectivamente, já os lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais, no SF, aumentaram em 81,1%, 104,5% e 88,2%, respectivamente (Tabela 2.9 e Gráfico 2.33).

Essa evolução dos lucros líquidos reais gerou mudanças significativas nas participações dos lucros dos grupos econômicos do SNF e SF, entre 2007 e 1995-98 (em médias anuais). No primeiro setor, a participação no total dos lucros passou de 88,5% para 66,5%, sendo que dentro do SNF, nesse período, os grupos estatais foram os que mais perderam participação (de 136,6 % para 61,3%). No SF a participação dos lucros aumentou e passou de 11,5% para 33,5%, sendo que dentro do SNF, nesse período, de forma contrária ao SFN, os grupos estatais foram os que mais ganharam participação (de -33,6% para 38,7%) (Gráfico 2.34).

Vale ressaltar que as participações dos lucros dos grupos do SNF e do SF, por controle da propriedade, sofreram modificações significativas entre o 1.º e o 2.º governos FHC, bem como entre o 1.º e 2.º governos Lula (ver Gráfico 2.34)

**Gráfico 2.34**  
**Evolução da participação dos Lucros Líquidos dos Grupos Econômicos por Setor Financeiro e Não-Financeiro e por Origem de Capital - (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual): médias anuais por período selecionado – 1995-2007**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

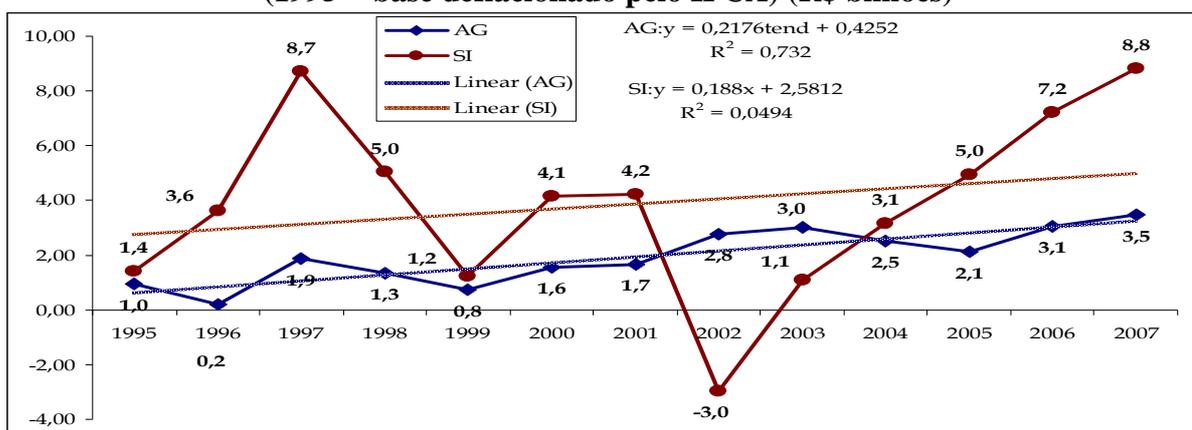
### *O lucro líquido dos grupos por setores de atividades*

Além da análise da evolução do lucro líquido dos grupos do SNF como um todo, entre 1995 e 2007, também se faz necessário verificar como se deu a evolução de cada de seus sub-setores. Vejamos essa dinâmica:

- AG (Agronegócio) – obteve crescimento real de seus lucros de 260,9%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 0,9 bilhão para R\$ 3,5 bilhões) (Gráfico 2.35 e Tabela A.5, em Anexo). Verificou-se a existência de uma tendência linear determinística de crescimento dos lucros líquidos – só que com um coeficiente angular ( $\alpha_{AG} = 0,2$ ) (taxa de crescimento) relativamente pequeno em relação aos outros sub-setores – dos grupos do AG, inclusive essa tendência apresentou um ajuste significativo ( $R^2 = 0,73$ ) com os dados anuais (Gráfico 2.35). Os lucros (em médias anuais) cresceram 54,1%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 1,7 bilhão); 58,2%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 1,7 bilhão para R\$ 2,7 bilhões); e 30,3%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 2,7 bilhões para R\$ 3,5 bilhões) (Tabela 2.9). Apesar do crescimento real dos lucros, este setor

perdeu participação (*market-share*) nos lucros totais entre 1995 e 2007 (de 14,8 % para 4,2%) (Tabela A.6, em Anexo). Essa tendência de queda na participação também é observada (em médias anuais), os dados do Gráfico 2.37 evidenciam isso, pois a participação caiu de 8,4%, no 1º governo FHC, para 4,2%, no 2º governo.

**Gráfico 2.35**  
**Evolução real dos Lucros Líquidos do AG e SI**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



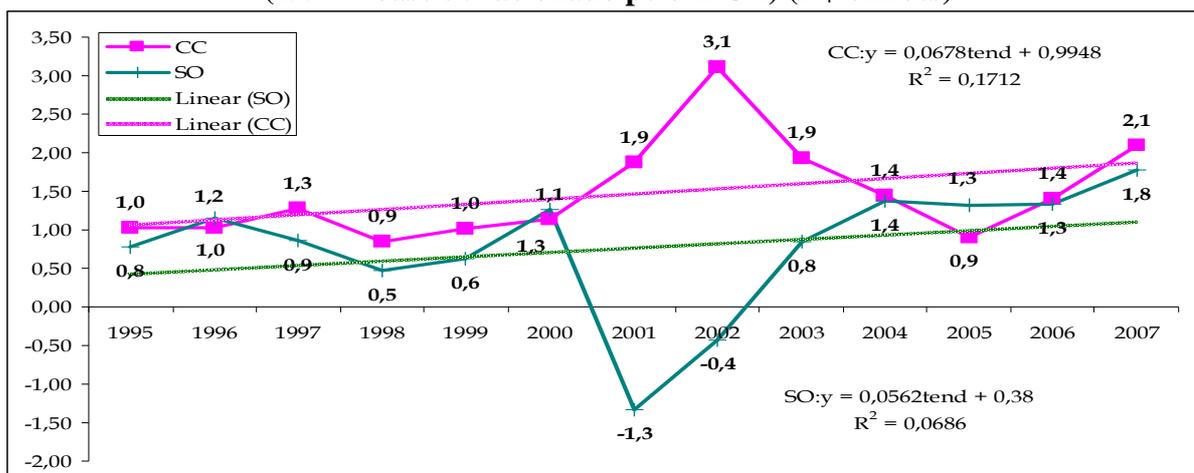
**Nota:** Setores: AG – Agronegócio; ID – Indústria Difusora; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- CC (Construção Civil) – entre 1995 e 2007, verificou-se um crescimento real dos lucros da ordem de 103,4% (de R\$ 1,0 bilhão para R\$ 2,1 bilhões) (Gráfico 2.36 e Tabela A.5, em Anexo). A evolução dos lucros dos grupos da CC não permitiu identificar uma tendência linear determinística de crescimento, entre 1995 e 2007, já que o ajuste ( $R^2 = 0,17$ ) entre a tendência e os dados foi muito baixo (Gráfico 2.36). Cabe destacar aqui dois anos dessa evolução. O primeiro é o ano de 2002, em que se verificou uma forte elevação dos lucros líquidos e o segundo que é o ano de 2005, em que se constatou uma forte queda dos lucros. Os lucros (em médias anuais) aumentaram 70,5%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 1,0 bilhão para R\$ 1,8 bilhão), caíram 20,4%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 1,8 bilhão para R\$ 1,4 bilhão), e elevaram-se 47,6%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 1,4 bilhão para R\$ 2,1 bilhões) (Tabela 2.9). Apesar do crescimento real dos lucros, este setor perdeu participação

(*market-share*) nos lucros totais entre 1995 e 2007 (de 15,8 % para 2,6%) (Tabela A.6, em Anexo). Essa mesma tendência também é observada em médias anuais: os dados do Gráfico 2.37 evidenciam isso, pois a participação do setor caiu de 8,0%, no 1.º governo FHC, para 2,6%, no 2.º governo Lula.

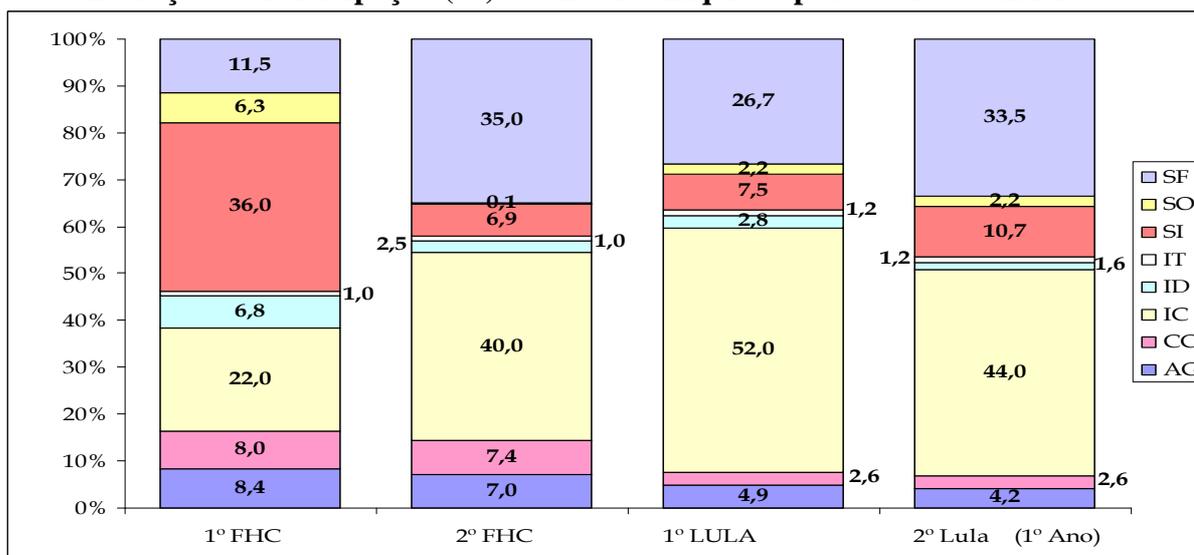
**Gráfico 2.36**  
**Evolução real dos Lucros Líquidos da CC e de SO**  
(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)



**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; ID – Indústria Difusora; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.37**  
**Evolução da Participação (%) dos Lucros Líquidos por Setores de Atividade**

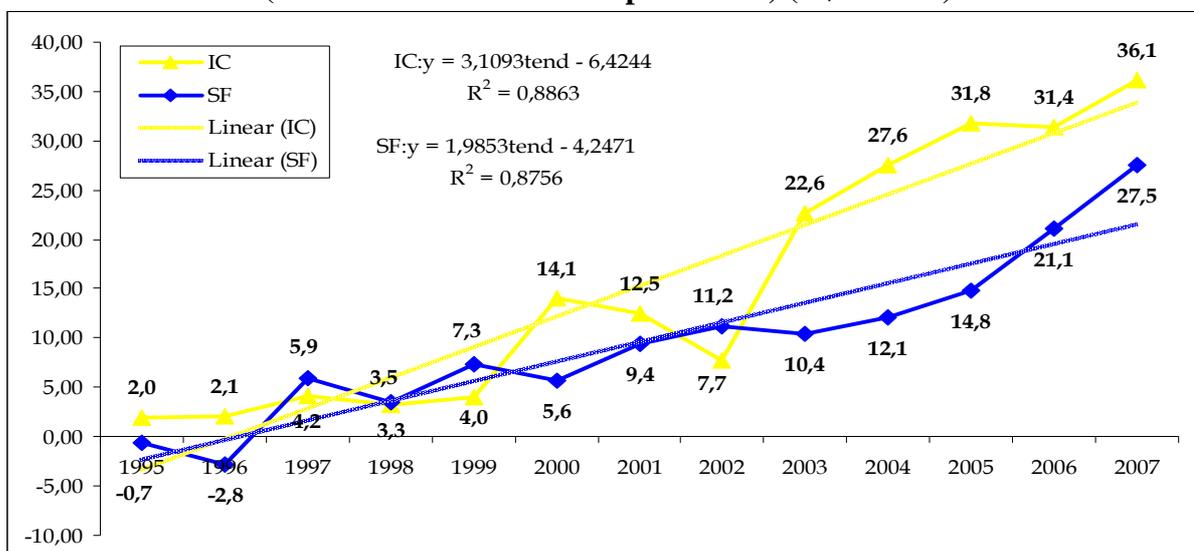


**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IC (Indústria de *commodities*) – ocorreu um crescimento real dos lucros impressionante, entre 1995 e 2007, que foi da ordem de 1.705,9% (de R\$ 2,0 bilhões para R\$ 36,1 bilhões), maior crescimento entre os setores (Gráfico 2.38 e Tabela A.5, em Anexo). A evolução dos lucros líquidos reais dos grupos da IC apresentou uma tendência linear determinística de crescimento (coeficiente angular  $\alpha_{IC} = 3,1$ ). É preciso destacar que essa taxa de crescimento dos lucros dos grupos da IC foi a maior entre os sete setores analisados – taxa esta quase o dobro do SF que apresentou a segunda maior taxa de crescimento entre os setores ( $\alpha_{SF} = 1,9$ ) – e ainda que ela se acelerou de forma espantosa a partir de 2002 (Gráfico 2.38). Os lucros reais (em médias anuais) elevaram-se em 233,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 2,9 bilhões para R\$ 9,6 bilhões); em 195,7%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 9,6 bilhões para R\$ 20,4 bilhões); e em 27,3%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 20,4 bilhões para R\$ 36,1 bilhões) (Tabela 2.9). Isso se refletiu, por sua vez, no aumento da participação dos lucros desse setor em relação aos lucros totais, que saltaram de 30,7%, em 1995, para 44,0%, em 2007 (Tabela A.6, em Anexo). Inclusive, o setor passou a ter maior participação dos lucros entre os setores, ultrapassando a participação do SF (33,5% em 2007) (Tabela A.6, em Anexo). Os dados do Gráfico 2.37 mostram um impressionante aumento da participação dos lucros desse setor ao longo do período que se iniciou no 2.º governo FHC (quando a participação salta para 40,0%) e se ampliou no 2.º governo Lula (participação chegou a 52%). Esse forte aumento da participação do lucro líquido do setor pode se explicado, em boa medida, pelos desempenhos dos grupos Vale e Petrobrás, já que eles obtiveram elevados crescimentos nos seus lucros líquidos. Isso, por sua vez, gerou impactos nos números do setor como um todo, pois eles detém mais de 50% dos lucros líquido do total da IC – 71,9% no 2.º FHC, 61,8% no 1.º Lula e 63,3% no 2.º Lula.

**Gráfico 2.38**  
**Evolução real dos Lucros Líquidos do IC e SF**  
**(1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



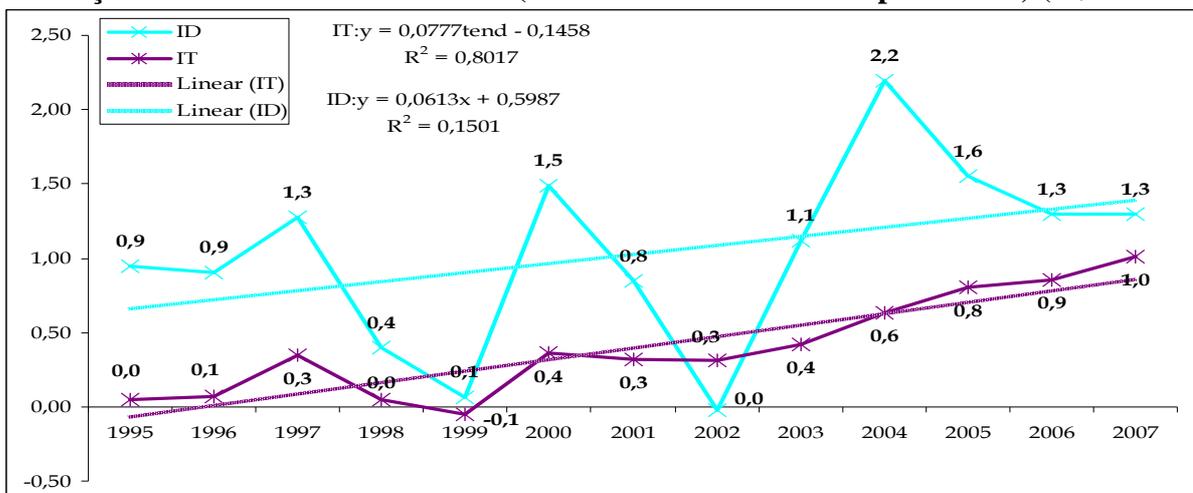
**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- ID (Indústria Difusora) – o setor apresentou crescimento real dos lucros líquidos de 36,8% (de R\$ 0,9 bilhão para R\$ 1,3 bilhão), entre 1995 e 2007. Este setor foi o que apresentou o menor crescimento dos lucros (Gráfico 2.39 e Tabela A.5, em Anexo). A evolução do lucro não evidenciou uma tendência linear determinística de crescimento (Gráfico 2.39). Os lucros líquidos reais (em médias anuais) caíram em 32,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 0,9 bilhão para R\$ 0,6 bilhão); elevaram-se em 159,8%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 0,6 bilhão para R\$ 1,5 bilhão), e decresceram em 15,8%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 1,5 bilhão para R\$ 1,3 bilhão) (Tabela 2.9). O baixo dinamismo da evolução dos lucros do setor se refletiu na enorme queda da participação dos lucros do setor em relação aos lucros totais que passaram de 14,6%, em 1995, para 1,6%, em 2007 (Tabela A.6, em Anexo). Os dados do Gráfico 2.37 mostram também a evolução negativa da participação dos lucros, em médias anuais, pois a participação caiu de 6,8% no 1.º governo FHC, para 1,6% no 2.º governo Lula.

**Gráfico 2.39**  
**Evolução real dos Lucros da ID e IT (1995 = base deflacionado pelo IPCA) (R\$ bilhões)**



**Nota: Setores:** CC – Construção Civil; IT – Indústria Tradicional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IT (Indústria Tradicional) – apresentou um crescimento dos lucros reais de 1.925,8% (de R\$ 0,05 bilhão para R\$ 1,0 bilhão), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.39 e Tabela A.5, em Anexo). A evolução dos lucros reais dos grupos da IT permite identificar uma tendência linear determinística de crescimento que apresenta um pequeno coeficiente angular ( $\alpha_{IT} = 0,07$ ) e um bom ajuste da tendência aos dados ( $R^2 = 0,8$ ) (Gráfico 2.39). Além disso, pode-se observar que, a partir de 2003, ocorreu um crescimento dos lucros reais quase que ano após ano. Na comparação dos lucros (em médias anuais), observou-se uma elevação de 82,8%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 0,1 bilhão para R\$ 0,2 bilhão); um aumento de 187,3%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 0,2 bilhão para R\$ 0,7 bilhão); e de 48,9%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 0,7 bilhão para R\$ 1,0 bilhão) (Tabela 2.9). Cabe destacar que este crescimento teve um efeito positivo na participação do setor nos lucros totais, já que se verificou, ao longo do período 1995-2007, um aumento na participação do setor de 0,8%, em 1995, para 1,2%, em 2007 (Tabela A.6, em Anexo). No que diz respeito à participação do setor nos lucros totais, em médias anuais, verificou-se certa estabilidade ao longo dos governos FHC e Lula (Gráfico 2.37).

- SI (Serviços em Infra-estrutura) – obteve um crescimento da ordem de 530,3%, entre 1995 e 2007 (de R\$ 1,4 bilhão para R\$ 8,8 bilhões) (Gráfico 2.35 e Tabela A.5, em Anexo). A evolução dos lucros não corrobora com a existência de uma tendência linear determinística de crescimento. É preciso destacar aqui o ano de 2002 para o setor que marcado por um elevado prejuízo (Gráfico 2.35). Os lucros reais (em médias anuais) caíram em 67,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 4,7 bilhões para R\$ 1,7 bilhão); elevaram-se em 147,1%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 1,7 bilhão para R\$ 4,1 bilhões); e em 114,9%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 4,1 bilhões para R\$ 8,8 bilhões) (Tabela 2.9). Isso se refletiu, por sua vez, na queda da participação dos lucros desse setor em relação aos lucros totais, que caiu de 21,5%, em 1995, para 10,7%, em 2007 (Tabela A.6, em Anexo). Esse setor foi um dos que mais perdeu participação dos lucros totais, entre o 1.º governo FHC e o 2.º Lula, de 36% para 10,7%. A maior queda ocorreu entre o 1.º e o 2.º governos FHC quando a participação caiu de 36,0% para 6,9%. Nos 1.º e 2.º governos Lula a participação de recuperou, mas ainda permaneceu num patamar muito abaixo do 1.º governo FHC (Gráfico 2.37).
- SO (Outros Serviços) – constatou-se, entre 1995 e 2007, um crescimento real dos lucros de 129,6% (de R\$ 0,8 bilhão para R\$ 1,8 bilhão) (Gráfico 2.36 e Tabela A.5, em Anexo). O caráter irregular da evolução dos lucros dos grupos do setor não possibilitou a identificação de uma tendência linear determinística, entre 1995 e 2007, dado o baixo ajuste ( $R^2$ ) de 0,06 (Gráfico 2.36). Vale ressaltar que, nos anos de 2001 e 2002, o setor apresentou fortes prejuízos, no entanto a partir de 2003 verificou-se uma evolução positiva e significativa dos lucros. Os lucros reais (em médias anuais) caíram 96,0%, entre 1995-98 e 1999-02 (de R\$ 0,8 bilhão para R\$ 0,0 bilhão); aumentaram 3.637,5%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 0,0 bilhão para R\$ 1,2 bilhão), e 46,4%, entre 2003-06 e 2007 (de R\$ 1,2 bilhão para R\$ 1,8 bilhão) (Tabela 2.9). Este baixo

dinamismo se refletiu, por sua vez, na queda da participação das receitas totais, de 11,9%, em 1995, para 10,7%, em 2007 (Tabela A.6, em Anexo). Essa tendência de redução da participação das receitas totais do setor pode ser observada, período após período, deste o 1.º governo FHC até o 2.º governo Lula (Gráfico 2.37).

#### 2.2.4 Evolução da Taxa de Lucro (rentabilidade do patrimônio) por setores e por controle da propriedade

No conjunto total da amostra, a taxa de lucro dos grupos econômicos cresceu 757,1%, entre 1995 e 1997 (de 2,1% para 18%) (Tabela 1, em Anexo, e Gráfico 2.40). Crescimento este bem maior que o do PIB que foi, no mesmo período, de 41,4%, segundo IBGE. Entre 1995 e 2002, a taxa de lucro apresentou uma tendência linear determinística de crescimento, no entanto, cabe destacar que se verificaram fortes oscilações ano a ano (Gráfico 2.40 (A)). Entre 2003 e 2007, provavelmente ocorreu uma quebra estrutura na taxa de lucro, já que ela mudou para outro patamar muito mais elevado (de 7,4%, em 2002, para 13,4%, em 2003) e seguiu uma nova tendência determinística de crescimento muito mais acelerada do que no período anterior (coeficiente angular  $\alpha_{1995-2002} = 0,58 < \text{coeficiente angular } \alpha_{2003-2007} = 1,12$ ) (Gráfico 2.40 (A) e (B)).

**Gráfico 2.40**  
Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos – 1995-2007 (%)

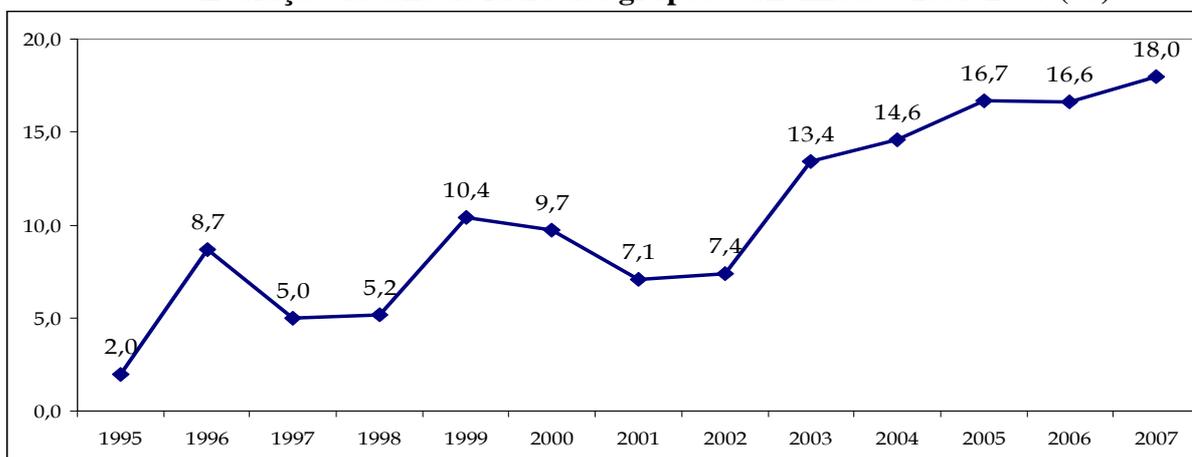


Gráfico 2.40 (A)

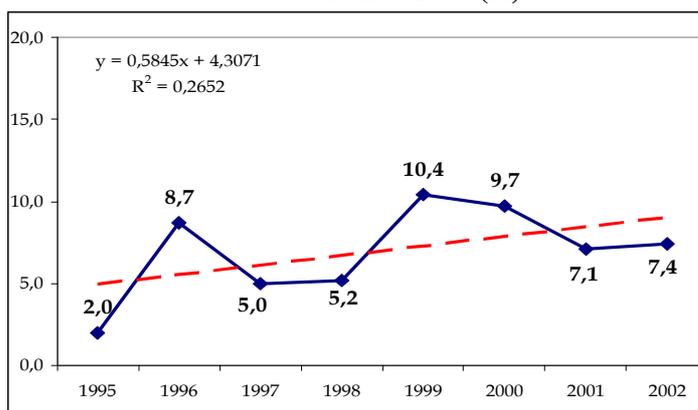
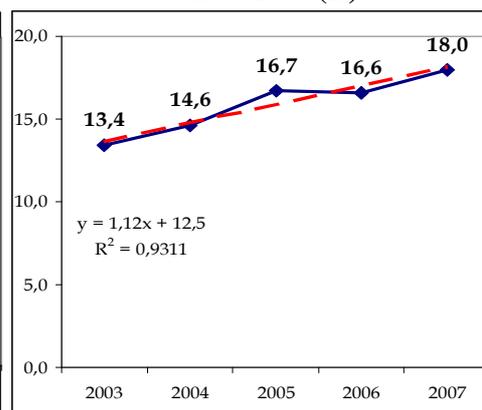


Gráfico 2.40 (B)



Fonte: Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

A taxa de lucro dos grupos econômicos (em médias anuais) cresceu em 86,4% (de 4,4% para 8,2%), entre o primeiro (1995-98) e o segundo (1999-02) governos FHC; elevou-se em 87,8% (de 8,2% para 15,4%), entre o 2.º governo FHC (1999-02) e 1.º governo Lula (2002-06); e aumentou em 16,9 (de 15,4% para 18,0%), entre o 2.º governo Lula (2007) e o 1.º governo Lula (2003-06) (Tabela 2.11).

Tabela 2.11

**Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por setor e por origem de capital: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1º FHC	E	0,0	0,0	4,9	0,0	0,0	3,6	0,0	3,8	-5,8	2,4
	M	15,1	5,1	4,4	7,5	8,1	8,7	19,7	8,3	-0,9	7,1
	N	5,1	7,1	3,8	3,9	2,2	3,8	8,9	4,8	12,1	6,2
	TOTAL	7,6	7,1	4,1	6,0	2,3	3,8	10,1	4,6	3,1	4,4
2º FHC	E	0,0	0,0	27,9	0,0	0,0	2,3	0,0	8,9	8,0	8,7
	M	13,9	7,5	5,3	-3,5	7,0	0,4	-6,9	1,9	17,0	5,3
	N	11,0	9,6	9,2	17,5	5,4	1,3	1,0	7,5	15,9	9,2
	TOTAL	11,9	9,5	13,9	4,8	5,6	1,6	0,3	6,7	13,8	8,2
1º Lula	E	0,0	0,0	28,0	0,0	0,0	3,5	0,0	15,0	22,7	16,4
	M	19,6	2,2	14,9	8,1	18,9	4,3	22,3	9,6	15,3	11,1
	N	10,5	7,8	23,0	17,5	14,8	6,0	13,5	15,9	18,5	16,4
	TOTAL	13,4	7,7	24,0	13,8	15,3	4,3	13,8	14,4	19,0	15,4
2º Lula (1º Ano)	E	0,0	0,0	17,9	0,0	0,0	4,7	0,0	12,0	24,7	15,0
	M	16,5	11,1	17,7	11,5	27,3	14,2	26,5	15,9	26,7	18,6
	N	12,4	9,9	24,3	13,8	16,9	11,4	13,6	18,5	24,8	20,0
	TOTAL	14,5	9,9	21,2	13,4	19,9	8,6	13,9	15,8	25,1	18,0

Nota: Setores: AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços

Origem do Capital: E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

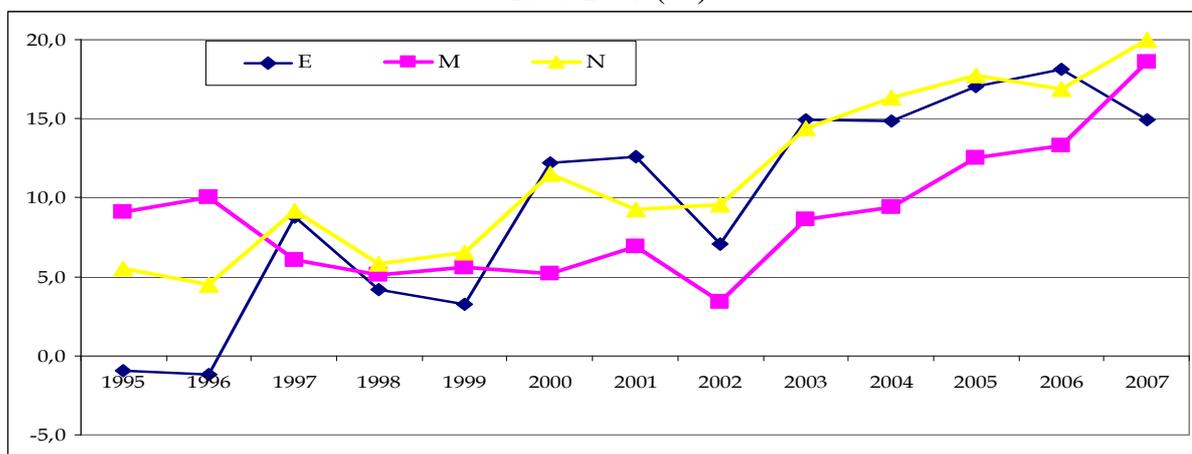
Fonte: Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

### *A taxa de lucro dos grupos por controle de propriedade*

A taxa de lucro por controle da propriedade para o conjunto da amostra apresentou a seguinte evolução:

- E (Estatal) – verificou-se, entre 1995 e 2007, um crescimento da taxa de lucro de 1.600% (de -1,0% para 16%), crescimento esse acima do conjunto da amostra (Tabela A.7, em Anexo, e Gráfico 2.41). A taxa de lucro (em médias anuais) dos grupos econômicos cresceu 222,0, entre 1995-98 e 1999-02 (de 2,4% para 8,7%), 85,2%, entre 1999-02 e 2003-06 (de 8,7% para 16,4%), e reduziu-se 7,7 %, entre 2003-06 e 2007 (de 16,4% para 15,0%) (Tabela 2.11). Essa evolução favorável da taxa de lucro dos grupos estatais foi originária da forte elevação das taxas na IC (“efeito Petrobrás”) e no SF, sobretudo a partir do 1.º governo Lula (Tabela 2.11).

**Gráfico 2.41**  
**Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por controle da propriedade – 1995/2007 (%)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- (Multinacional) – ocorreu uma elevação na taxa de lucro de 104,4% (de 9,1% para 18,6%), entre 1995 e 2007, crescimento esse que foi o menor quando comparado com os grupos estatais e nacionais (Gráfico 2.41 e Tabela A.7, em Anexo). A taxa de lucro (em médias anuais) caiu 30,1%, entre 1995-98 e 1999-02 (de 7,1% para 5,3%),

aumentou 107,6%, entre 1999-02 e 2003-06 (de 5,3% para 11,1%), e 69,9%, entre 2003-06 e 2007 (de 11,1% para 18,6%) (Tabela 2.11).

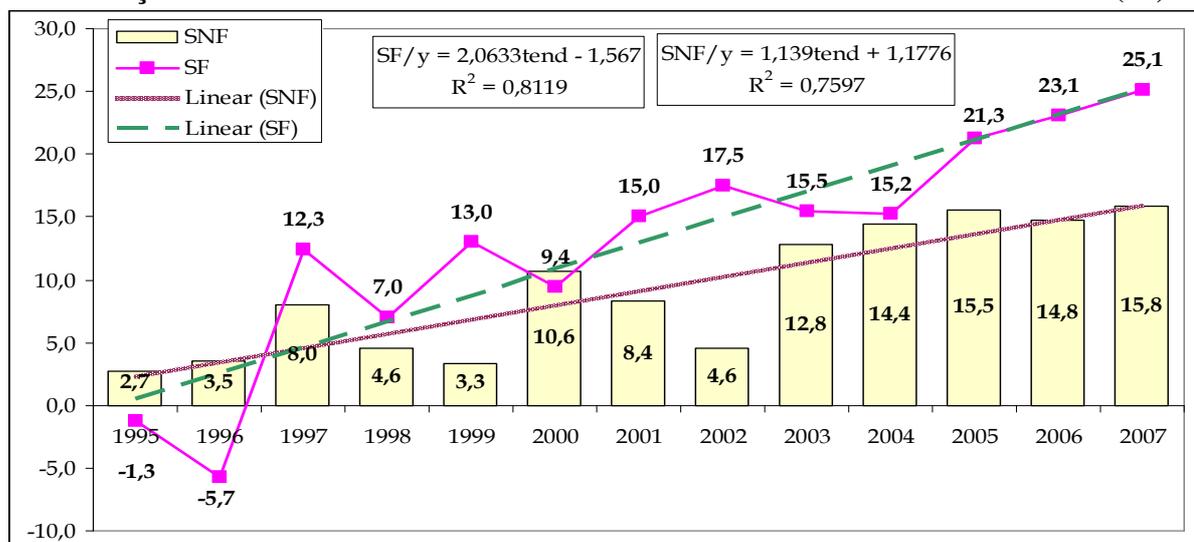
- N (Nacional) – os grupos econômicos controlados por nacionais obtiveram um crescimento na taxa de lucro de 263,6 %, entre 1995 e 2007, (de 5,5% para 20,0%) (Gráfico 2.41 e Tabela A.7, em Anexo). Esta mesma tendência de crescimento foi observada quando a comparação foi feita entre as médias anuais, já que ocorreu um crescimento de 83,7%, entre 1995-98 e 1999-02 (de 6,2% para 9,2%), de 87,5%, entre 1999-02 e 2003-06 (de 9,2% para 16,4%), e de 17,5%, entre 2003-06 e 2007 (de 16,4% para 20,0%) (Tabela 2.11).

É preciso destacar que entre 2002 e 2003 verificou-se uma forte aceleração do crescimento da taxa de lucros dos grupos econômicos estatais, multinacionais e nacionais. As taxas de lucros a partir de 2003 saltaram para um novo patamar (Gráfico 2.41).

#### ***A taxa de lucro dos grupos financeiros e não-financeiros***

A taxa de lucro do SNF (Setor não-financeiro) e do SF (Setor financeiro), entre 1995 e 1997, cresceu 479,6% (de 2,7% para 15,8%) e 2.038,7% (de -1,3% para 25,1%), respectivamente (Gráfico 2.42). Entre 1995 e 2007, verificou-se uma tendência linear determinística de crescimento da taxa de lucro tanto para o SF como para o SNF. Para o SF pode-se observar que, em certa medida, a sua taxa de lucro a partir de 2001 saltou para um novo patamar mais alto (15%), associado a crescimentos posteriores mais robustos, ao passo que para o SNF esse salto no patamar da taxa de lucro ocorreu a partir 2003 (12,8%) (Gráfico 2.42). Cabe ainda destacar que o SF apresentou uma tendência de crescimento linear muito mais acelerada do que a verificada pelo SNF (coeficiente angular  $\alpha_{SF} = 2,06 >$  coeficiente angular  $\alpha_{SNF} = 1,13$ ) (Gráfico 2.42).

**Gráfico 2.42**  
**Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro e Não-Financeiro 1995-2007 (%)**



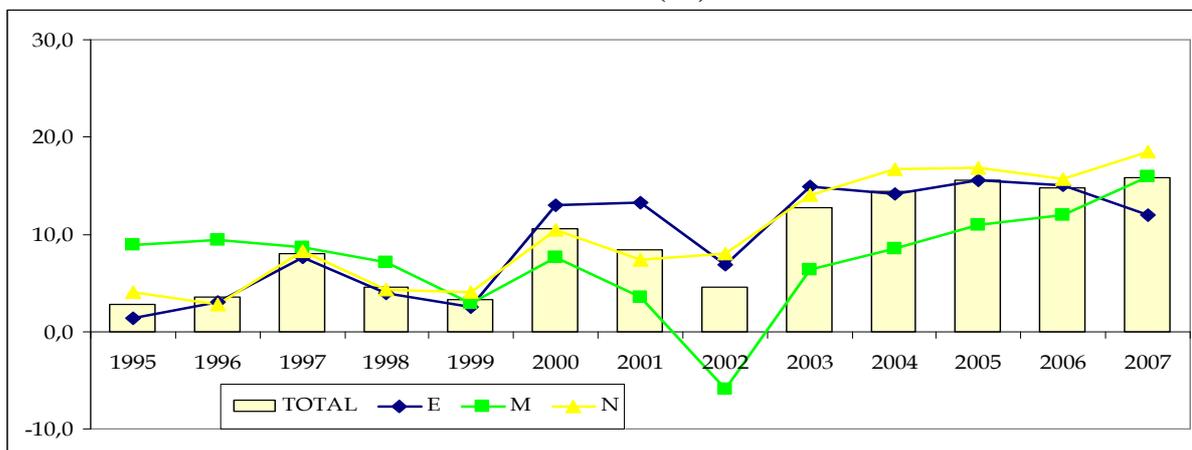
**Nota: Setores:** SNF – Setor Não-Financeiro; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Entre 1995 e 2007, os grupos do SNF controlados pelo Estado, pelos nacionais e pelos estrangeiros obtiveram crescimentos em suas taxas de lucros da ordem de 790,5% (de 1,3% para 12%), de 356,6% (de 4,1% para 18,5%) e de 79,4% (de 8,9% para 15,9%), respectivamente (Gráfico 2.43 e Tabela A.7, em Anexo). Entre 1995 e 2007, as taxas de lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SNF apresentaram uma tendência muito próxima em suas evoluções, sendo que a taxa de lucro dos grupos multinacionais sempre esteve acima da dos grupos nacionais e estatais entre 1995 e 1998, no entanto, a partir de 1999 a taxa de lucro dos grupos multinacionais ficou sempre abaixo dos grupos controlados pelo estado e pelos nacionais (Gráfico 2.43). Inclusive, em 2002, os grupos multinacionais obtiveram uma taxa de lucro negativa, furto da baixa rentabilidade da ID (fortes prejuízos dos grupos Renault/França, Electrolux/Suécia e Ericsson/Suécia) e do IS (fortes prejuízos dos grupos Portugal Telecom/Portugal, Telecom Itália/Itália, Embratel/EUA, AES/Eletropaulo/EUA, Light/EDF/França, entre outros grupos estrangeiros que tiveram prejuízos no referido ano) (Gráfico 2.43 e Tabela A.7, em Anexo). A tendência de queda das taxas de lucros dos grupos SNF (estatais, multinacionais e nacionais) verificada entre 2000 e

2002 se reverteu a partir de 2003, quando as taxas de lucros se elevaram quase que continuamente (ano após ano) (Gráfico 2.43).

**Gráfico 2.43**  
**Evolução da Taxa de Lucro do Setor Não-Financeiro por Controle da Propriedade – 1995-2007 (%)**



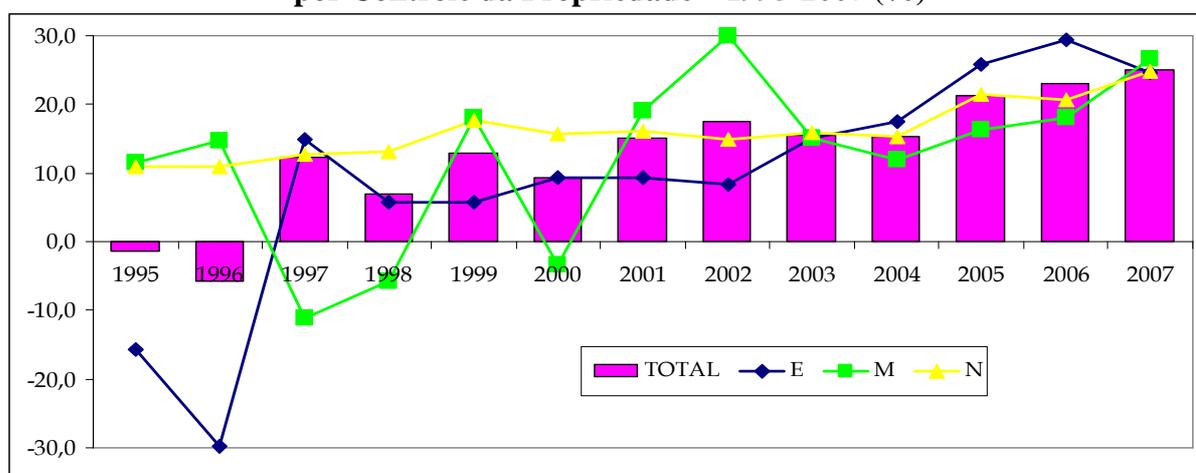
**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

No que diz respeito aos grupos do SF, verificou-se que, entre 1995 e 2007, os grupos estatais foram os que mais cresceram em termos de sua taxa de lucro (2.476,6% - de -15,6% para 24,7%), ao passo que os grupos multinacionais obtiveram o segundo melhor resultado (crescimento de 132,8% - de 11,4% para 26,7%) e que os grupos nacionais obtiveram um crescimento de 126,1% (de 10,9% para 24,8%) (Tabela A.7, em Anexo, e Gráfico 2.44).

Cabe aqui destacar que as taxas de lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais do SF evoluíram com tendências muito diferentes umas das outras, sobretudo, entre 1995 e 2003. As taxas de lucros dos grupos nacionais do SF, por exemplo, apresentaram uma tendência mais consistente (menor variação nas amplitudes), entre 1995 e 2007, oscilando entre o mínimo de 10,9% e o máximo de 24,8% (Gráfico 2.44), ao passo que as taxas de lucros dos grupos estatais do SF apresentaram fortes amplitudes entre 1995 e 1998 (-15,6%, em 1995, -29,8%, em 1996, e 14,8%, em 1997) e somente a partir de 1999 verificou-se uma tendência de crescimento mais linear que se acelerou entre 2002 e 2003 (Gráfico 2.44).

As taxas de lucros dos grupos multinacionais do SF foram as que apresentaram um comportamento mais errático, principalmente, entre 1995 e 2003 (Gráfico 2.44). Tal variação, em certa medida, teve origem nas transformações do sistema financeiro nacional, decorrentes da forte entrada de capital estrangeiro no sistema, sobretudo, no nos anos finais da década de 1990.

**Gráfico 2.44**  
**Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro**  
**por Controle da Propriedade – 1995-2007 (%)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

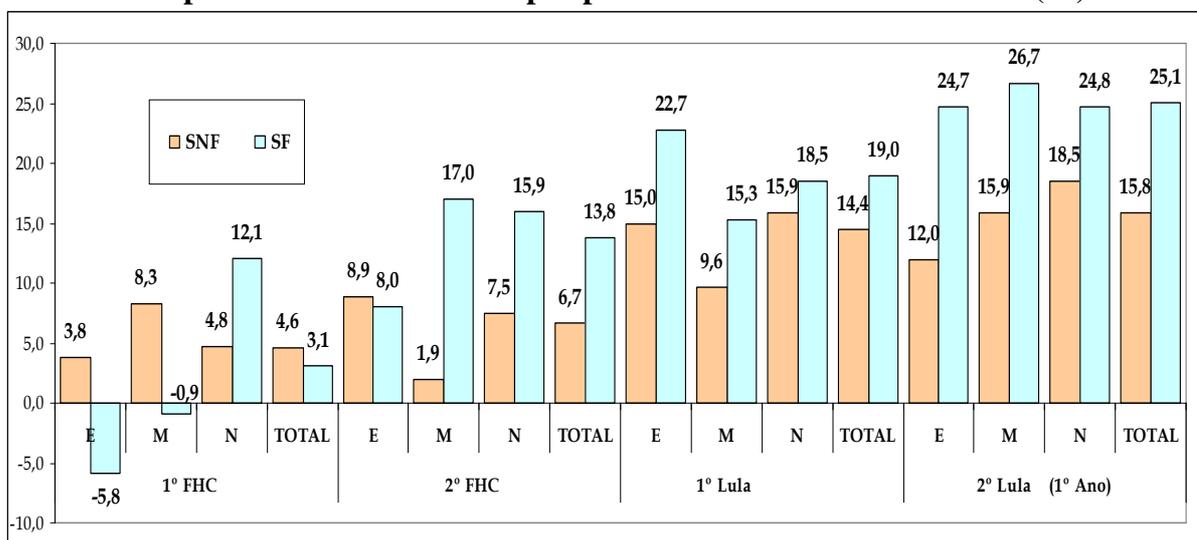
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

A taxa de lucro (em médias anuais), entre 1995-98 e 1999-02, do SNF cresceu 42,8 % (de 4,6% para 6,7%), sendo que as taxas de lucros dos grupos estatais e nacionais elevaram-se em 134,2% (de 3,8% para 8,9%) e em 56,3% (de 4,8% para 7,5), respectivamente, ao passo que a taxa dos grupos multinacionais caiu em 77,1 % (de 8,3% para 1,9%). Quanto ao SF, no referidos sub-períodos de comparação, ocorreram elevações nas taxas de lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais de 817,2% (de -5,8% para 8,0%), de 1811,1% (de -0,9% para 17,0%) e de 31,4% (de 12,1% para 15,9%), respectivamente (Tabela 2.11 e Gráfico 2.45).

As taxas de lucros dos grupos (em médias anuais), entre 2003-06 e 1999-02, cresceram 114,9% (de 6,7% para 14,4%), no SNF, e 37,7% (de 13,8% para 19,0%), no SF.

No SNF, as taxas de lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais elevaram-se em 68,5% (de 8,9% para 15,0%), em 405,2% (de 1,9% para 9,6%) e em 112,0% (de 7,5% para 15,9%), respectivamente, ao passo que no SF as taxas de lucros dos grupos estatais e nacionais elevaram-se em 183,8% (de 8,0% para 22,7%) e em 16,4% (de 15,9% para 18,5%), respectivamente, e a taxa de lucro dos grupos multinacionais caiu 10,0% (de 17,0% para 15,3%) (Tabela 2.11 e Gráfico 2.45).

**Gráfico 2.45**  
**Evolução da Taxa de Lucro do Setor Financeiro e Não-Financeiro por Controle da Propriedade: médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)**



**Nota: Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

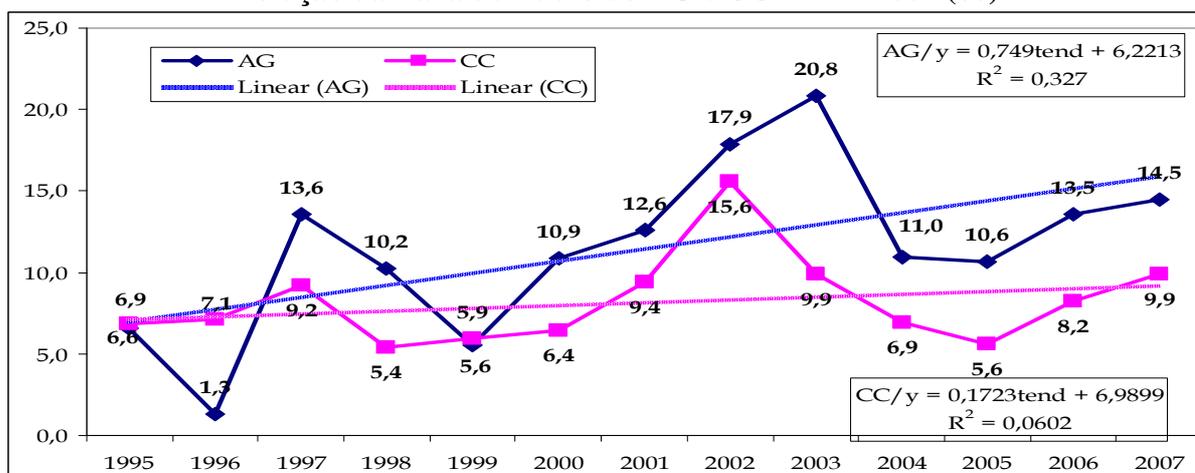
As taxas de lucros, na comparação entre 2007 e 2003-06 (em médias anuais), do SNF e do SF elevaram-se de 14,4% para 15,8% e de 19,0% para 25,1%, respectivamente. No SNF, as taxas de lucros dos grupos multinacionais e nacionais cresceram de 9,6% para 15,9% e de 15,9% para 18,5%, respectivamente, ao passo que a taxa de lucro dos grupos estatais caiu de 15,0% para 12,0%. Já as taxas de lucros dos grupos estatais, multinacionais e nacionais, do SF, aumentaram de 22,7% para 24,7, de 15,3% para 26,7%, e de 18,5% para 24,8%, respectivamente (Tabela 2.11 e Gráfico 2.45).

### *A Taxa de Lucro dos grupos por setores de atividades*

Agora se faz necessário desagregar a análise do setor não-financeiro nos sub-setores que o compõem. Vejamos:

- AG (Agronegócio) – a sua taxa de lucro aumentou de 6,6% para 14,5%, entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.46). Crescimento este que se iniciou de forma mais consistente a partir do ano de 1999, acelerando-se em 2001 até 2003. Essa tendência da taxa de lucro foi revertida, pois a taxa caiu de forma abrupta em 2004 e manteve-se num patamar bem abaixo do observado em 2002 e 2003 (Gráfico 2.46). A evolução da taxa de lucro do AG, em boa medida, sofreu forte influência da evolução do câmbio e da dinâmica da economia mundial nesse período, já que, boa parte da produção do mesmo é voltada à exportação. Podem-se diferenciar dois padrões da evolução da taxa de câmbio, a saber: um padrão, entre 1999 (crise cambial) e 2003, marcado pela forte desvalorização do real, em que a taxa de câmbio saiu de 1,8 R\$/US\$, em 1999, para 3,1 R\$/US\$, em 2003. E outro padrão de valorização do real, entre 2003 e 2007, em que a taxa de câmbio saiu de 3,1 R\$/US\$, em 2003, para 1,9 R\$/US\$, em 2007. Tal variação da evolução do câmbio, em certa medida, gerou impactos positivos e negativos sobre a taxa de lucro dos grupos econômicos do AG. Apesar da redução das taxas de lucros dos grupos do AG, entre 2004 e 2007, verificou-se a existência de uma tendência linear determinística de crescimento da taxa de lucro, entre 1995 e 2007 (Gráfico 7). As taxas de lucros (em médias anuais) aumentaram em 47,9% (de 7,6% para 11,9%), entre 1995-98 e 1999-02, em 19,4% (de 11,9% para 13,4%), entre 1999-02 e 2003-06, e em 20,63% (de 13,4% para 14,5%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.47 e Tabela 2.11).

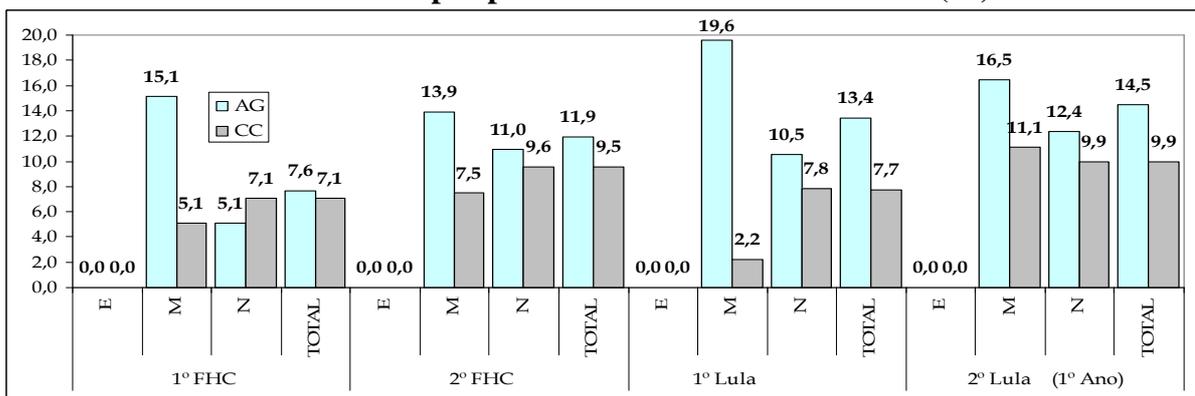
**Gráfico 2.46**  
**Evolução da Taxa de Lucro do AG e CC - 1995-2007 (%)**



**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.47**  
**Evolução da Taxa de Lucro do AG e CC por Controle da Propriedade**  
**Médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)**



**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

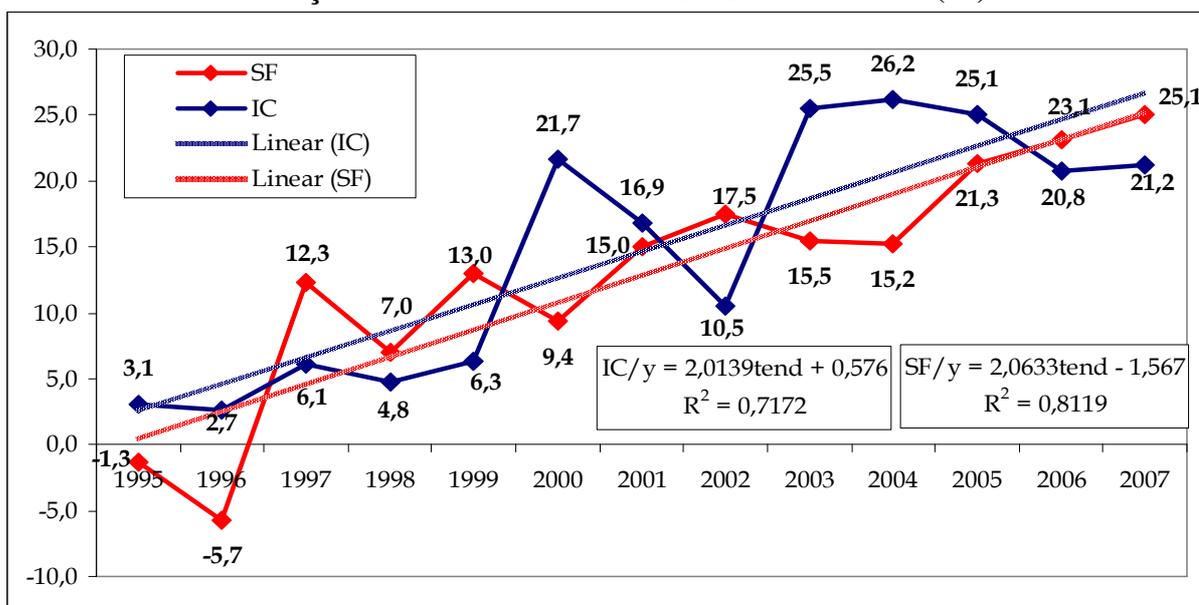
- CC (Construção Civil) – entre 1995 e 2007, verificou-se um crescimento da taxa de lucro da ordem de 171,5% (de 6,9% para 9,9%) (Gráfico 2.46). A evolução da taxa de lucro dos grupos da CC apresentou um caráter bastante errático, apesar de se ter identificado uma tendência linear determinística de crescimento, entre 1995 e 2007, ela é muito pouco significativa dado o baixo R<sup>2</sup> encontrado para a série (0,0602) (Gráfico 2.46). A despeito disso, podem-se diferenciar três padrões da evolução das taxas de lucros dos grupos da CC, a saber: o primeiro é a tendência de crescimento da

taxa de lucro, ano após ano, entre 1999 e 2002; o segundo é a forte tendência de queda da taxa, entre 2002 e 2005; e o terceiro é uma recuperação moderada da taxa de lucro nos anos de 2006 e 2007 (Gráfico 2.46). Provavelmente essa recuperação da taxa de lucro dos grupos da CC seja fruto, em certa medida, da implementação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos aumentaram 30,6% (de 7,1% para 9,5%), entre 1995-98 e 1999-02, caíram 17,8% (de 9,5% para 7,7%), entre 1999-02 e 2003-06, e elevaram-se novamente em 29,5% (de 7,7% para 9,9%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.47 e Tabela 2.11).

- IC (Indústria de *commodities*) – ocorreu um crescimento impressionante da taxa de lucro dos grupos, entre 1995 e 2007, cerca de 583,9% (de 3,1% para 21,2%) (Gráfico 2.48). Verificou-se ainda uma forte tendência linear determinística de crescimento da taxa de lucro (coeficiente angular  $\alpha_{IC} = 2,01$ ). Inclusive, a taxa de crescimento ( $\alpha_{IC}$ ) da taxa de lucro dos grupos da IC foi a segunda maior entre os sete setores analisados, só perdendo para os grupos do SF que obtiveram uma taxa de crescimento um pouco maior ( $\alpha_{IC} = 2,01 < \alpha_{SF} = 2,06$ ). Assim como o AG, a taxa de lucro dos grupos da IC sofreu efeitos da evolução de câmbio, bem como da dinâmica da economia mundial, pois parte da produção desse setor é destinada à exportação. Nessa perspectiva, cabe destacar que a taxa de lucro da IC mudou de patamar a partir de 1999, provavelmente, em decorrência do feito da desvalorização cambial. Além disso, as taxas de lucros foram influenciadas de forma positiva, entre 2003 e 2007, em virtude da aceleração da dinâmica mundial que gerou forte elevação dos preços e da demanda de *commodities* (Gráfico 2.48) As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos aumentaram em 232,3% (de 4,1% para 13,9%), entre 1995-98 e 1999-02, em 76,3% (de 13,9% para 24,0%), entre 1999-02 e 2003-06, e declinaram em 13,3% (de 24,0% para 21,2%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.49 e Tabela 2.11). Esses resultados, por sua vez,

foram fortemente influenciados pelo Vale e pelo Petrobrás, já que estes apresentaram as seguintes taxas de retorno, respectivamente, 18,4% no 2.º FHC, 32,2% no 1.º Lula e 32,4% no 2.º Lula; e 27,9% no 2.º FHC, 28,0% no 1.º Lula e 17,9% no 2.º Lula.

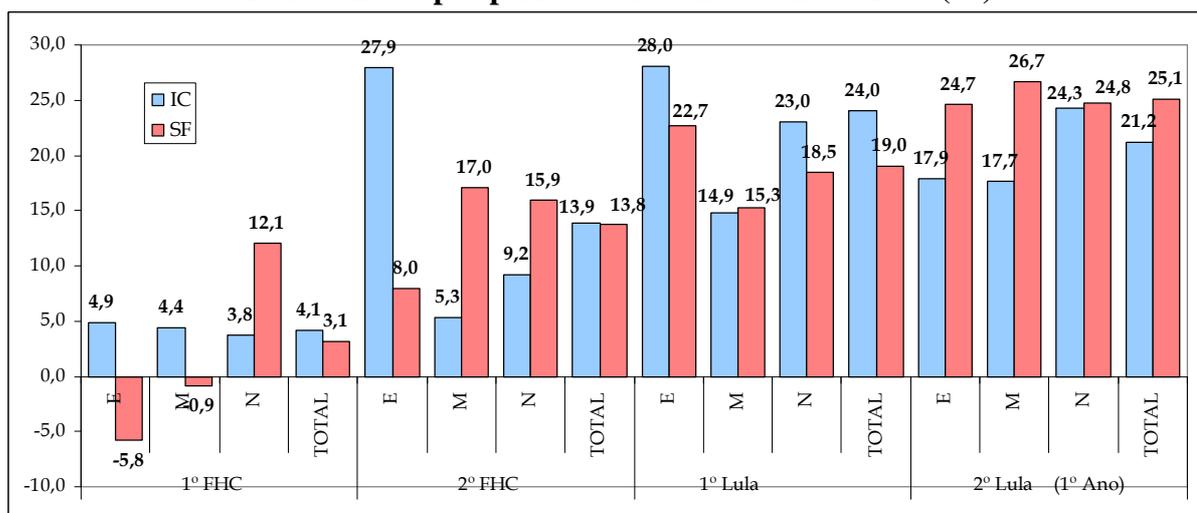
**Gráfico 2.48**  
Evolução da Taxa de Lucro do IC e SF - 1995-2007 (%)



**Nota:** Setores: IC – Indústria de *Commodities*; SF – Setor Financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.49**  
Evolução da Taxa de Lucro do IC e SF por Controle da Propriedade  
Médias anuais por período seleccionado – 1995-2007 (%)



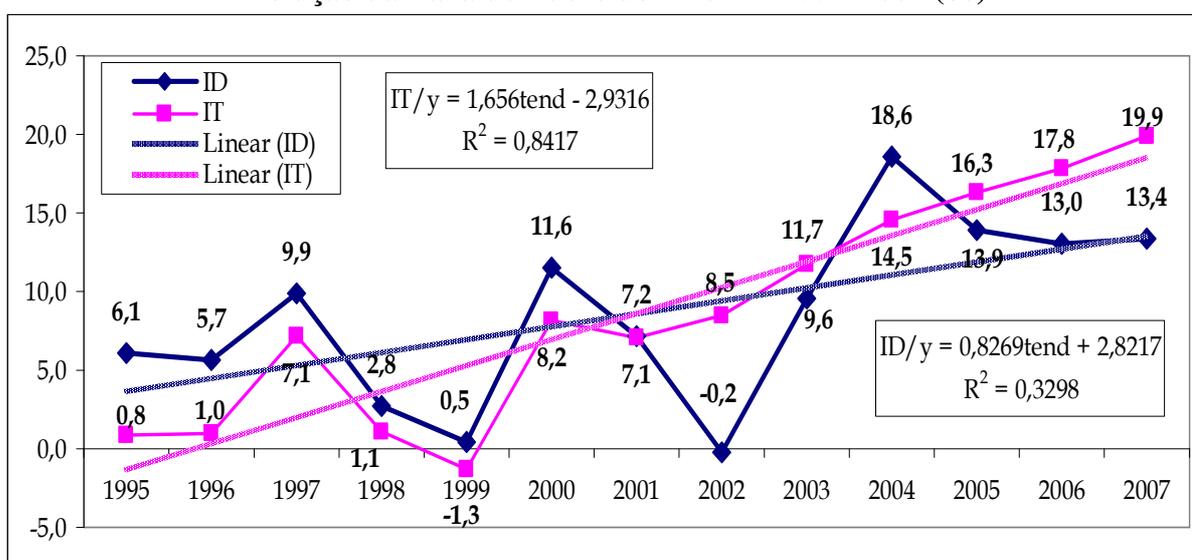
**Nota:** Setores: IC – Indústria de *Commodities*; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- ID (Indústria Difusora) – observou-se um crescimento da taxa de lucro, entre 1995 e 2007, de 121,3% (de 6,1% para 13,5%) (Gráfico 2.50). A evolução da taxa de lucro durante aquele período apresentou um caráter errático, que gerou uma tendência linear determinística de crescimento, no entanto essa tendência apresentou um baixo ajuste à tendência linear ( $R^2 = 0,329$ ) (Gráfico 2.50). O Gráfico 2.50 mostra claramente dois padrões evolutivos das taxas de lucros dos grupos da ID, um antes e um depois de 2002, a saber: no primeiro padrão (1995-2002) é evidente uma tendência de queda da taxa, ao passo que no segundo (2002-2007) verifica-se uma forte recuperação da taxa de lucro. A recuperação da taxa de lucro dos grupos da ID nesse primeiro momento (2003) foi originário do aumento do lucros de alguns grupos multinacionais (destacados anteriormente) que sofreram fortes prejuízos em 2002. As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos caíram 20,0% (de 6,0% para 4,8%), entre 1995-98 e 1999-02, elevaram-se em 187,5% (de 4,8% para 13,8%), entre 1999-02 e 2003-06, e caíram 2,9% (de 13,8% para 13,4%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.51 e Tabela 2.11).

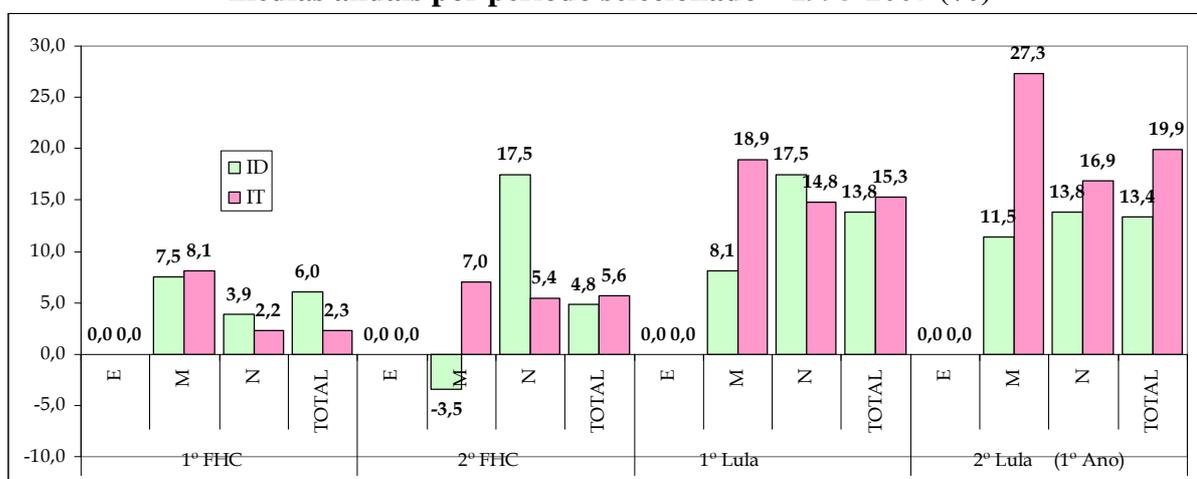
**Gráfico 2.50**  
**Evolução da Taxa de Lucro do ID e IT - 1995-2007 (%)**



**Nota: Setores:** IC – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Gráfico 2.51**  
**Evolução da Taxa de Lucro do ID e IT por Controle da Propriedade:**  
**médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)**



**Nota:** Setores: IC – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional

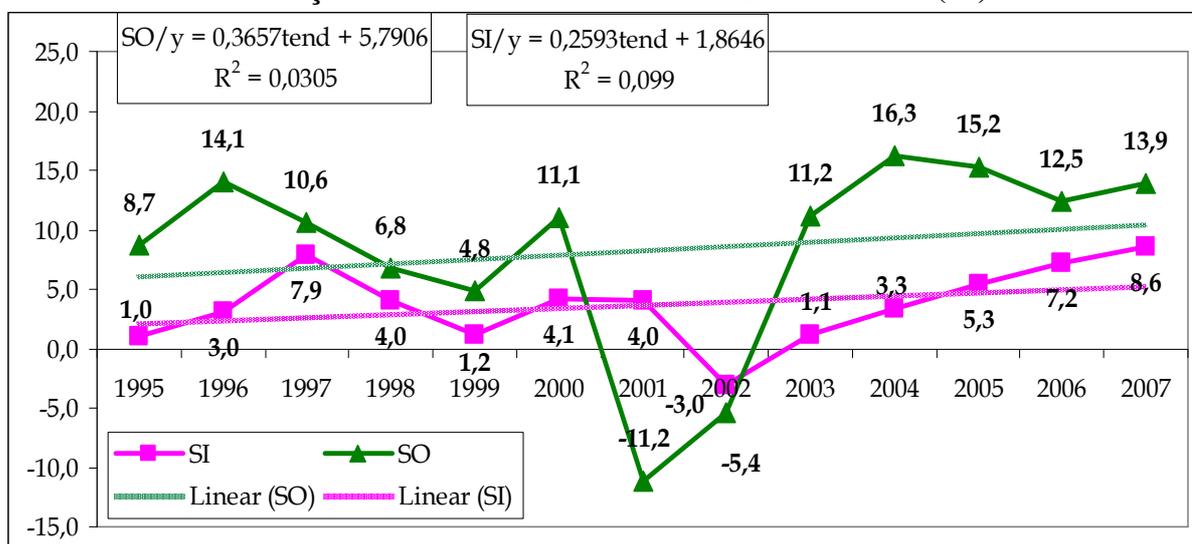
**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- IT (Indústria Tradicional) – apresentou um crescimento da taxa de lucro de 2.387,5% (de 0,8% para 19,9%), entre 1995 e 2007 (Gráfico 2.50). O Gráfico 2.50 mostra uma tendência linear determinística de crescimento dessa industrial com um ajuste dessa tendência relativamente alto ( $R^2 = 0,842$ ). Apesar desse alto ajuste da tendência aos dados, pode-se observar dois padrões de evolutivos das taxas de lucros dos grupos da IT, um antes e um depois de 1999. No primeiro padrão (1995-2009), as taxas de lucros apresentam uma tendência de queda e um patamar médio baixo, ao passo que após 2000, as taxas de lucros se recuperaram fortemente, mantendo-se num patamar médio bem mais elevado, bem como configurando uma tendência de crescimento. As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos caíram 20,0% (de 6,0% para 4,8%), entre 1995-98 e 1999-02, elevaram-se em 187,5% (de 4,8% para 13,8%), entre 1999-02 e 2003-06, e caíram 2,9% (de 13,8% para 13,4%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.51 e Tabela 2.11).
- SI (Serviços em Infra-estrutura) – obteve um crescimento da taxa de lucro de 270,0%, entre 1995 e 2007 (de 1,0% para 8,6%) (Gráfico 2.52). Dada a evolução das taxas de

lucros daquele período, verifica-se que ocorreram movimentos irregulares, gerando uma tendência linear determinística de crescimento pouco ajustada aos dados em virtude do baixo  $R^2$  (0,09) (Gráfico 2.52). A taxa de lucro sempre esteve positiva no referido período com a exceção do ano de 2002, marcado por fortes prejuízos líquidos dos grupos econômicos ligados aos serviços de telecomunicações (Portugal Telecom/Portugal, Telecom Itália/Itália, Embratel/EUA, Telemar/RJ) e de energia (AES/Eletropaulo/EUA, Light/EDF/França, Cemig/MG e Copel/PR). Os prejuízos dos grupos do SI, ligados à energia, provavelmente, foram decorrências da crise energética ocorrida nos anos de 2001 e 2002<sup>51</sup>. As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos caíram 57,9% (de 3,8% para 1,6%), entre 1995-98 e 1999-02, e elevaram-se em 168,8% (de 1,6% para 4,3%), entre 1999-02 e 2003-06, e novamente em 100,0% (de 4,3% para 8,6%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.53 e Tabela 2.11).

**Gráfico 2.52**  
**Evolução da Taxa de Lucro do SI e SO - 1995-2007 (%)**

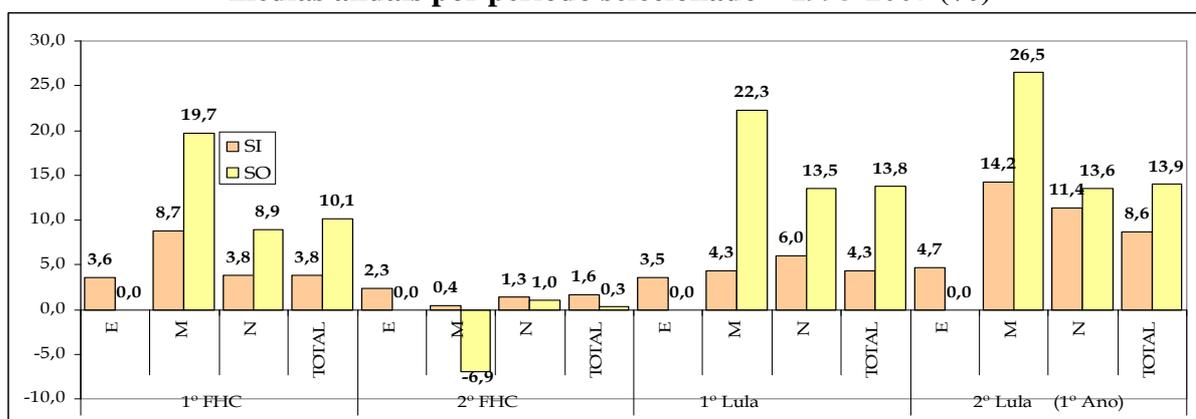


**Nota:** Setores: SI – Serviços de Infraestrutura; SO – Outros Serviços

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

<sup>51</sup> Segundo Filgueiras & Pinto (2005, p. 111-12), o “Governo FHC se defrontou com a ‘surpresa’ de uma crise energética que, embora tendo sido desencadeada pela baixa dos reservatórios – associada às condições climáticas desfavoráveis –, decorreu, em grande medida, de sua política de privatização das empresas de energia elétrica e do modelo adotado para gerenciar o setor. Como decorrência, implementou, a partir de junho, uma política de racionamento de energia – com a adoção da meta de redução de 20% do consumo, tanto para famílias quanto para as empresas, de acordo com o gasto médio do consumidor no ano anterior –, que afetou diretamente a capacidade de produção da indústria, restringindo o seu crescimento”.

**Gráfico 2.53**  
**Evolução da Taxa de Lucro do SI e SO por Controle da Propriedade:**  
**médias anuais por período selecionado – 1995-2007 (%)**



**Nota:** Setores: SI – Serviços de Infraestrutura; SO – Outros Serviços

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

- SO (Outros Serviços) – verificou-se um crescimento na taxa de lucro de 59,8%, entre 1995 e 2007 (de 8,7% para 13,9%) (Gráfico 2.52). Assim como observado para os grupos do SI, a evolução das taxas de lucros dos SO mostra movimentos irregulares e uma tendência linear determinística de crescimento pouco ajustada aos dados ( $R^2 = 0,03$ ) (Gráfico 2.52). As taxas de lucros (em médias anuais) dos grupos caíram 97,0% (de 10,1% para 0,3%), entre 1995-98 e 1999-02, e elevaram-se em 4.500,0% (de 0,3% para 13,8%), entre 1999-02 e 2003-06, em 0,7% (de 13,8% para 13,9%), entre 2003-06 e 2007 (Gráfico 2.53 e Tabela 2.11).

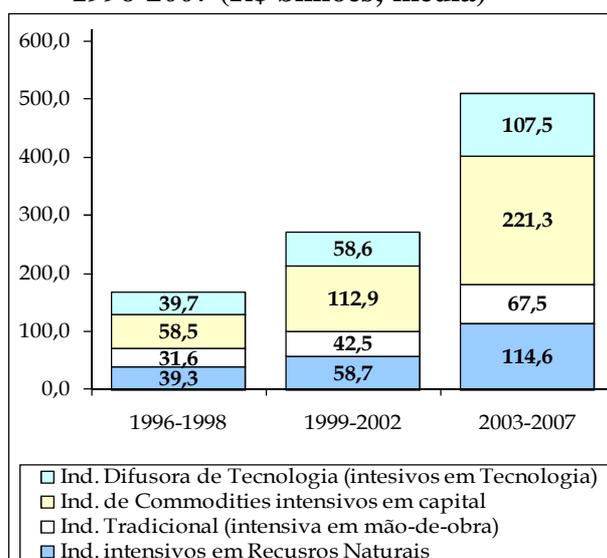
### 2.3. Fatos estilizados da evolução da estrutura produtiva e do estoque e do fluxo de riqueza das frações do bloco no poder, sob o governo Lula

A partir desse conjunto de dados dos grupos econômicos, sintetizado em Quadro 2.1 no final deste capítulo, é possível apresentar, de forma estilizada, as principais tendências setoriais da estrutura produtiva nacional, durante o governo Lula, a saber:

- i) Agronegócio – em termos absolutos ocorreu uma expansão do setor que gerou um pequeno aumento relativo do patrimônio líquido e da receita operacional líquida. Entretanto, verificou-se uma redução relativa do lucro líquido do setor. Isso, provavelmente, foi fruto do processo de valorização do real, iniciado em 2004, que afetou negativamente os lucros do setor – a dinâmica do câmbio será discutida nos capítulos 3 e 4;
- ii) Construção Civil – a despeito de sua recuperação em 2007, verificou-se uma retração do setor, em relação ao conjunto da estrutura produtiva nacional, entre 2003 e 2007, no que tange ao patrimônio líquido, à receita operacional líquida e, sobretudo, ao lucro líquido;
- iii) Indústria – foi o setor que mais cresceu, em termos absolutos e relativos, no que diz respeito ao patrimônio líquido, à receita operacional líquida e ao lucro líquido. No entanto, essa evolução positiva não se deu de forma homogênea entre os segmentos industriais; pelo contrário, o que se verificou foi uma expansão elevada, em termos absolutos e relativos, dos grupos econômicos industriais produtores de *commodities* (fortemente influenciados pelos efeitos Vale e Petrobrás) destinadas, em boa medida, ao mercado externo; ao passo que os setores industriais tradicionais e difusores de tecnologia – que destinam sua produção ao mercado interno – decresceram em termos absolutos e relativos. Isso evidencia que o processo de mudança estrutural da indústria brasileira, denominado de especialização regressiva da indústria, em curso desde os governos FHC, se acelerou durante do governo Lula. Em outras palavras, ocorreu um avanço de segmentos industriais intensivos em recursos naturais e produtores de *commodities*, intensivo em capital, que tiveram como contrapartida a redução absoluta e relativa de outros segmentos industriais. Esse avanço da especialização regressiva da estrutura industrial foi uma decorrência da combinação da valorização do real e dos

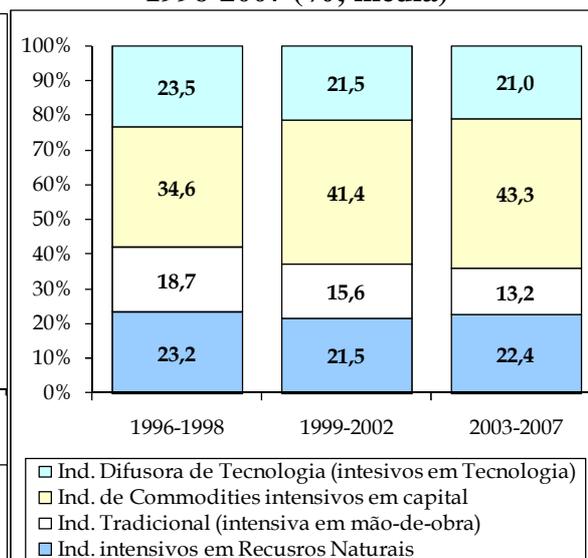
efeitos do novo eixo sino-americano – que serão descritos no capítulo 3. Essa aceleração do processo de especialização regressiva da indústria nacional também pode ser evidenciada pela evolução e pela participação do valor de transformação industrial por grandes setores de atividades industriais (intensivo em recursos naturais, de *commodities* intensivo em capital, difusora da tecnologia e tradicional)<sup>52</sup>. Os gráficos 2.54 e 2.55 mostram que ocorreu um aumento relativo (na participação da transformação industrial) da indústria de *commodities* intensiva em capital e da indústria intensiva em recursos naturais; em contrapartida verificou-se uma redução relativa da indústria tradicional e difusora de tecnologia.

**Gráfico 2.54**  
Evolução do valor da transformação Industrial por setores de atividade – 1996-2007 (R\$ bilhões; média)



Fonte: PIA/IBGE

**Gráfico 2.55**  
Evolução da participação da transformação Industrial por setores de atividade – 1996-2007 (%; média)



Fonte: PIA/IBGE

- iv) Serviços – foi o setor que mais perdeu participação relativa na estrutura produtiva nacional, sobretudo, no que tange ao patrimônio líquido e à receita operacional líquida. Apesar disso, o setor obteve um pequeno aumento na sua participação relativa do lucro líquido para o conjunto dos setores dos grupos econômicos;

<sup>52</sup> A Tabela A.8 identifica as atividades econômicas, classificadas pela CNAE, que compõem estes grandes setores.

- v) Setor financeiro – este setor, praticamente, manteve sua posição relativa na estrutura produtiva nacional durante o governo Lula, no cotejo com o período do governo FHC. A participação do patrimônio líquido do setor aumentou de forma pequena, ao passo que a participação nas receitas operacionais líquidas e no lucro líquido teve pequena queda. Apesar disso, o setor foi o que apresentou a maior taxa de retorno sobre o patrimônio durante o período analisado.

Essa trajetória da estrutura produtiva expressa, na verdade, a evolução do estoque e do fluxo de riqueza das frações de classe do bloco no poder na formação social brasileira. Em outras palavras, essa evolução mostra como se deu a dinâmica do poder econômico e político entre essas frações, ao longo do governo Lula (2003-2007), no âmbito da luta econômica de classes. Vejamos, de forma estilizada, esse processo:

- i) A grande burguesia nacional e internacional do agronegócio que destina sua produção, predominantemente, ao mercado externo manteve o seu estoque de riqueza (patrimônio líquido) estável. Não se verificaram mudanças expressivas no seu poder econômico e político, já que o seu fluxo de riqueza (lucro líquido) foi muito instável ao longo do período, em virtude, provavelmente, do processo de apreciação do real a partir de 2004;
- ii) A grande burguesia industrial internacional e, sobretudo, a nacional que destina sua produção, essencialmente, ao mercado interno (construção civil, serviços e industrial) viu seu estoque de riqueza (patrimônio líquido) se reduzir de forma relativa, ao longo do governo Lula, em virtude da queda relativa dos fluxos de riqueza (lucros líquidos). Isso mostra que essa fração perdeu poder econômico e político, de forma relativa, já que ela não conseguiu conservar a sua participação no estoque de riqueza geral do conjunto das frações dominantes;

- iii) A grande burguesia industrial que destina sua produção, predominantemente, ao mercado externo (produção de *commodities*) ampliou de forma impressionante o seu estoque de riqueza. Isso ocorreu devido aos seus elevados lucros líquidos (fluxos de riqueza) nesse período, que, inclusive, ultrapassaram a participação dos lucros do setor financeiro. Essa ampliação temporal da riqueza dessa fração dominante expressa a causa e o efeito do aumento do seu poder político e econômico. Isso evidencia uma mudança de posição relativa dessa fração no bloco de poder, sob o governo Lula.
- iv) A grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional garantiu a estabilidade intertemporal relativa de seu estoque de riqueza (patrimônio líquido) por meio da manutenção de elevados lucros líquidos, em termos absoluto e relativos, e de altas taxas de retorno sobre o patrimônio líquido, inclusive a maior entre as frações da burguesia. Isso, conseqüentemente, evidencia que essa fração manteve o seu poder econômico e político na luta econômica e política de classes. Em outras palavras, a grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional manteve a sua hegemonia no interior do bloco no poder.

A evolução do poder econômico e político das frações de classe no bloco no poder, no âmbito das lutas econômicas das classes e suas frações, evidenciam a manutenção da hegemonia da fração da grande burguesia bancária-financeira no bloco do poder durante o governo Lula. Além disso, também se verificou uma mudança de posição relativa da grande burguesia interna industrial (produtora de *commodities*) voltada predominantemente à produção para exportação, sem que houvesse a ruptura da hegemonia da fração bancária-financeira. No entanto, os dados não mostram uma mudança significativa na posição relativa no bloco do poder da fração da grande burguesia do agronegócio durante o governo Lula.

**Quadro 2.1**  
**Síntese dos principais indicadores e critérios dos grupos econômicos: médias anuais por**  
**período selecionado – 1995-2007**

1. Evolução e taxa de crescimento real dos principais indicadores por setor e mandato - 1995-2007 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)												
VAR.	P. L. (evol. real em R\$ bil.)				R. O. L. (evol. real em R\$ bil.)				L. L. (evol. real em R\$ bil.)			
SET.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF	48,45	60,75	76,88	109,75	91,15	138,06	173,35	210,43	1,50	8,39	14,59	27,53
SNF	250,65	232,28	276,99	345,23	201,77	279,90	409,51	471,56	11,55	15,59	40,00	54,58
AG	14,37	14,17	19,97	24,09	25,76	28,55	43,56	50,33	1,10	1,69	2,67	3,48
CC	14,76	18,70	18,36	21,10	13,99	16,70	23,63	33,59	1,05	1,79	1,42	2,10
IC	69,67	69,20	118,05	170,19	62,16	109,59	200,76	242,33	2,87	9,59	28,37	36,10
ID	14,71	12,31	11,14	9,72	40,49	31,14	27,05	18,96	0,88	0,59	1,54	1,30
IT	5,54	4,18	4,41	5,07	6,97	6,74	8,54	11,08	0,13	0,24	0,68	1,01
SI	123,55	102,67	96,20	102,26	27,25	59,01	76,47	78,54	4,70	1,66	4,10	8,82
SO	8,04	11,05	8,85	12,79	31,45	28,17	29,50	36,73	0,82	0,03	1,22	1,78
VAR.	P. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				R. O. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				L. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)			
SET.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF	-	25,4	26,5	42,8	-	51,5	25,6	21,4	-	458,2	73,9	88,7
SNF	-	-7,3	19,2	24,6	-	38,7	46,3	15,2	-	35,0	156,6	36,5
AG	-	-1,4	41,0	20,6	-	10,8	52,6	15,5	-	54,1	58,2	30,3
CC	-	26,7	-1,8	14,9	-	19,4	41,5	42,1	-	70,5	-20,4	47,6
IC	-	-0,7	70,6	44,2	-	76,3	83,2	20,7	-	233,7	195,7	27,3
ID	-	-16,3	-9,5	-12,8	-	-23,1	-13,1	-29,9	-	-32,7	159,8	-15,8
IT	-	-24,6	5,6	15,0	-	-3,3	26,8	29,7	-	82,8	187,3	48,9
SI	-	-16,9	-6,3	6,3	-	116,5	29,6	2,7	-	-64,7	147,1	114,9
SO	-	37,4	-19,9	44,6	-	-10,4	4,7	24,5	-	-96,0	3637,5	46,4
2. Evolução e taxa de crescimento real dos principais indicadores por estrutura de propriedade e mandato - 1995-2007 (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual)												
VAR.	P. L. (evol. real em R\$ bil.)				R. O. L. (evol. real em R\$ bil.)				L. L. (evol. real em R\$ bil.)			
PRO.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
E	154,14	93,21	117,32	156,34	79,42	93,97	143,14	173,09	3,74	8,10	19,26	23,39
M	29,69	64,78	66,54	79,14	57,74	115,79	135,60	146,24	2,11	3,41	7,37	14,75
N	116,09	135,04	170,01	219,51	155,76	208,21	304,12	362,67	7,20	12,46	27,96	43,98
VAR.	P. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				R. O. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				L. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)			
PRO.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
E	-	-39,5	25,9	33,3	-	18,3	52,3	20,9	-	116,5	137,7	21,4
M	-	118,2	2,7	18,9	-	100,6	17,1	7,8	-	62,0	116,0	100,0
N	-	16,3	25,9	29,1	-	33,7	46,1	19,3	-	73,1	124,3	57,3
3. Evolução e taxa de crescimento real dos principais indicadores por est. de propriedade, setor e mandato - 1995-2007												
VAR.	P. L. (evol. real em R\$ bil.)				R. O. L. (evol. real em R\$ bil.)				L. L. (evol. real em R\$ bil.)			
SET/PRO.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF - E	21,57	18,31	21,98	36,62	42,13	40,22	55,96	68,31	-1,26	1,46	4,99	9,04
SF - M	3,73	14,29	17,19	20,19	7,72	31,42	32,11	39,31	-0,03	2,43	2,63	5,38
SF - N	23,15	28,15	37,71	52,94	41,30	66,43	85,28	102,81	2,79	4,49	6,96	13,11
SNF - E	132,22	74,89	95,33	119,72	37,29	53,75	87,18	104,78	5,00	6,64	14,26	14,35
SNF - M	25,83	50,49	49,35	58,95	50,02	84,37	103,49	106,93	2,14	0,98	4,74	9,37
SNF - N	92,60	106,89	132,30	166,57	114,46	141,78	218,84	259,85	4,41	7,97	20,99	30,87
VAR.	P. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				R. O. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)				L. L. (tx. Cresc. entre mandatos %)			
SET/PRO.	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF - E	-	-15,1	20,0	66,6	-	-4,5	39,1	22,1	-	226,9	241,0	81,1
SF - M	-	282,9	20,3	17,4	-	307,1	2,2	22,4	-	225,8	8,1	104,5
SF - N	-	21,6	34,0	40,4	-	60,8	28,4	20,6	-	60,8	55,1	88,2
SNF - E	-	-43,4	27,3	25,6	-	44,2	62,2	20,2	-	32,8	114,9	0,6
SNF - M	-	95,5	-2,2	19,4	-	68,7	22,7	3,3	-	-54,3	384,7	97,6
SNF - N	-	15,4	23,8	25,9	-	23,9	54,4	18,7	-	81,0	163,3	47,0

Quadro 2.1 (Continuação)

4. Participação dos principais indicadores por setor e mandato (%) - 1995-2007												
SET.	Patrimônio Líquido				Receita Operacional Líquida				Lucro Líquido			
	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF	16,4	20,7	21,7	21,4	31,1	32,7	29,6	30,9	11,5	35,0	26,7	33,5
SNF	83,6	79,3	78,3	75,9	68,9	67,3	70,4	69,1	88,5	65,0	73,3	66,5
AG	4,8	4,8	5,6	5,3	8,5	6,9	7,5	7,4	8,4	7,0	4,9	4,2
CC	4,9	6,4	5,3	4,6	4,6	4,0	4,1	4,9	8,0	7,4	2,6	2,6
IC	23,3	23,6	33,1	37,4	20,5	26,0	34,4	35,5	22,0	40,0	52,0	44,0
ID	4,9	4,2	3,2	2,1	13,4	7,6	4,7	2,8	6,8	2,5	2,8	1,6
IT	1,8	1,4	1,2	1,1	2,3	1,6	1,5	1,6	1,0	1,0	1,2	1,2
SI	41,1	35,1	27,4	22,5	9,0	14,2	13,2	11,5	36,0	6,9	7,5	10,7
SO	2,7	3,8	2,5	2,8	10,5	6,9	5,0	5,4	6,3	0,1	2,2	2,2
5. Participação dos principais indicadores por estrutura de propriedade e mandato (%) 1995-2007												
PRO.	Patrimônio Líquido				Receita Operacional Líquida				Lucro Líquido			
	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
E	51,4	31,8	33,0	34,4	27,3	22,4	24,5	25,4	28,7	33,8	35,3	28,4
M	9,9	22,1	18,8	17,4	19,6	27,7	23,4	21,4	16,1	14,2	13,5	18,0
N	38,7	46,1	48,2	48,2	53,1	49,8	52,2	53,2	55,2	52,0	51,2	53,6
6. Participação dos principais indicadores por estrutura de propriedade, setor e mandato (%) 1995-2007												
SET/PRO	Patrimônio Líquido				Receita Operacional Líquida				Lucro Líquido			
	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA	1ºFHC	2ºFHC	1ºLULA	2ºLULA
SF - E	7,3	6,3	6,1	8,0	14,5	9,6	9,5	10,0	-9,6	6,1	9,1	11,0
SF - M	1,3	4,9	4,9	4,4	2,6	7,4	5,5	5,8	-0,3	10,2	4,8	6,6
SF - N	7,8	9,6	10,7	11,6	14,1	15,8	14,6	15,1	21,4	18,7	12,8	16,0
SNF - E	44,0	25,6	26,9	26,3	12,8	12,9	14,9	15,4	38,3	27,7	26,1	17,5
SNF - M	8,6	17,2	13,9	13,0	17,0	20,4	17,9	15,7	16,4	4,1	8,7	11,4
SNF - N	30,9	36,5	37,5	36,6	39,0	34,1	37,5	38,1	33,8	33,3	38,5	37,6
7. Taxa de lucro por estrutura de propriedade, setor e mandato (%) 1995-2007												
ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	Total	
1º FHC	E	0,0	0,0	4,1	0,0	0,0	3,8	0,0	4,0	-6,2	2,4	
	M	15,6	1,3	4,5	7,7	3,7	2,2	21,4	8,6	2,3	7,1	
	N	5,5	7,1	3,8	3,8	2,4	6,8	8,9	4,9	12,0	6,2	
	TOTAL	7,9	7,1	4,2	6,1	2,5	4,0	10,0	4,7	3,1	4,4	
2º FHC	E	0,0	0,0	26,8	0,0	0,0	2,3	0,0	8,9	8,2	8,7	
	M	13,7	7,3	5,4	-4,2	6,8	0,6	-12,1	2,0	16,0	5,3	
	N	10,9	9,4	9,4	17,2	5,5	1,3	1,0	7,5	16,0	9,2	
	TOTAL	11,7	9,3	13,8	4,7	5,6	1,6	-0,2	6,7	13,7	8,2	
1º Lula	E	0,0	0,0	28,8	0,0	0,0	3,5	0,0	14,9	22,0	16,4	
	M	22,1	4,9	14,8	8,4	15,5	4,4	23,8	9,5	15,3	11,1	
	N	11,4	7,7	23,3	17,4	15,0	6,0	13,5	15,8	18,4	16,4	
	TOTAL	14,0	7,7	24,4	13,8	15,1	4,3	13,8	14,4	18,8	15,4	
2º Lula	E	0,0	0,0	17,9	0,0	0,0	4,7	0,0	12,0	24,7	15,0	
	M	16,5	11,1	17,7	11,5	27,3	14,2	26,5	15,9	26,7	18,6	
	N	12,4	9,9	24,3	13,8	16,9	11,4	13,6	18,5	24,8	20,0	
	TOTAL	14,5	9,9	21,2	13,4	19,9	8,6	13,9	15,8	25,1	18,0	

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Mandato:** 1º FHC (entre 1995 e 1998); 2º FHC (entre 1999 e 2002); 1º Lula (entre 2003 e 2006); 2º Lula (2007)

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

## Capítulo 3

### **Novo eixo geoeconômico sino-americano, Expansão e Crise da Economia Mundial e a Inserção Externa Brasileira**

Este capítulo tem como objetivos (i) apresentar os antecedentes do ciclo de expansão recente, mais especificamente as características econômicas e políticas que marcaram a década de 1990 na economia internacional, destacando que aquele período fora caracterizado pelo nascimento da relação siamesa entre Estados Unidos e China (seção 3.1); (ii) explicar a dinâmica de expansão e a crise da economia mundial no início do século XXI. Para tanto, destacar-se-á o papel do novo eixo geoeconômico mundial (formado pelos EUA e China) para a compreensão desse movimento (seção 3.2); e, por fim, (iii) apresentar e analisar a atual forma brasileira de inserção nessa nova configuração do capitalismo, destacando que a redução das restrições externas não foi fruto de uma política deliberada, mas sim o resultado de uma nova geografia econômica que trouxe efeitos positivos para o Brasil, haja vista o acelerado crescimento das suas taxas de exportação, em valor, bem como a melhora nos seus termos de troca. Isto relaxou, ao menos no médio prazo, os problemas de financiamento e de restrições externas ao crescimento do país, tornando possível a manutenção por parte do governo Lula das mesmas políticas do segundo governo FHC. Apesar dessa melhora da vulnerabilidade externa conjuntural, buscar-se-á mostrar que não se verificou uma melhora na vulnerabilidade externa estrutural devido à reprimarização das exportações e à especialização regressiva da estrutura industrial (seção 3.3).

### 3.1. O nascimento da relação siamesa entre Estados Unidos e China: a década de 1990

Com o fim da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) e da Guerra Fria, muitos analistas passaram a afirmar que uma nova ordem estaria nascendo. Tal afirmação baseava-se no argumento de que as fronteiras nacionais caminhavam para a extinção enquanto um “império mundial norte-americano” emergiria para estender ao mundo o modelo de moeda mundial (o dólar), de liberdade, de democracia e dos direitos humanos, criando assim, nessa perspectiva, uma paz mundial duradoura, ao estilo kantiano, e uma economia internacional estável. Por sua vez, neste cenário róseo, ocorreria uma convergência entre as taxas de crescimento do produto e da renda *per capita* dos diferentes países. Todavia, tudo isso somente seria possível graças à concentração de poder global em um único Estado, o que justificaria a transformação dos Estados Unidos num “hiperpoder”<sup>53</sup>.

Isto supostamente permitiria aos Estados Unidos se tornar uma liderança liberal benevolente, em outras palavras, um líder que supriria o mundo, segundo Kindleberger (2000), dos cinco principais “bens públicos” internacionais, a saber: a moeda, a defesa do livre comércio, estabilidade das taxas de câmbio, a coordenação das políticas econômicas e o prestador de última instância. Esse suposto modelo de funcionamento do sistema econômico internacional representou o ideário preferido do *mainstream* econômico e político durante toda década de 1990 e teve no governo Bill Clinton, durante seus dois mandatos, um grande entusiasta. Entre as estratégias dessa administração norte-americana destaca-se a retórica de que o “poder pacífico dos mercados” e “a força econômica convergente da globalização” consolidariam finalmente o “império mundial cosmopolita, pacífico e democrático, sob a liderança benevolente dos Estados Unidos”.

---

<sup>53</sup> Para um visão crítica a teoria do hiperpoder ver Fiori (2004).

Não obstante sua retórica liberal-globalista (humanitária), o governo Bill Clinton, no campo militar, exerceu um ativismo militar sem precedentes, além do que a suposta convergência econômica que surgiria do processo de liberalização econômica, patrocinado pelos EUA ao redor de boa parte do mundo, não se materializou. Pelo contrário, o que se verificou, durante a década de 1990-99, foi um resultado macroeconomia mundial divergente, pois, durante aquele período, se, por um lado, os Estados Unidos e os países em desenvolvimento da Ásia (sobretudo a China) cresceram a taxas elevadas de 3,1% e de 7,2%, em médias anuais, respectivamente (Tabela 3.1); por outro lado, os países da área do euro, da América Latina e Caribe, da África, o Japão e o Brasil apresentaram taxas de crescimento baixas de 1,9%, de 2,9%, de 2,5%, de 1,5% e de 1,7%, em médias anuais, respectivamente (Tabela 3.1). Inclusive algumas dessas regiões e países enfrentaram crises econômico-financeiras agudas<sup>54</sup>, tais como a crise do México em 1994, da Ásia em 1997, da Rússia em 1998, e a do Brasil em 1998, dentre outras crises.

**Tabela 3.1**  
**Taxas de crescimento real do PIB: 1990-2009 (em %)**

Região/país	1990-99*	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003-07*
<b>Mundo</b>	2,9	4,8	2,3	2,9	3,6	4,9	4,5	5,1	5,2	3,0	-0,6	4,7
<b>Países desenvolvidos</b>	2,7	4,1	1,4	1,7	1,9	3,2	2,6	3,0	2,7	0,6	-3,2	2,7
- Alemanha	2,3	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,7	3,2	2,5	1,2	-5,0	1,5
- EUA	3,1	4,1	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	2,1	0,4	-2,4	2,8
- Japão	1,5	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,3	-0,7	5,2	2,1
- Área do Euro	1,9	3,9	1,9	0,9	0,8	2,2	1,7	2,9	2,7	0,6	-4,1	2,1
<b>Países em desenvolvimento</b>	3,3	6,0	3,8	4,8	6,2	7,5	7,1	7,9	8,3	6,1	2,4	7,4
África	2,3	3,4	4,9	6,5	5,4	6,7	5,7	6,1	6,3	5,1	2,4	6,0
América Latina e Caribe	2,9	4,2	0,7	0,6	2,2	6,0	4,7	5,7	5,7	4,3	-1,8	4,8
- Brasil	1,7	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1	-0,2	3,9
Ásia	7,2	-	5,8	6,9	8,1	8,6	9	9,6	9,7	7,9	6,6	9,0
- China	10,0	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	10,4	11,6	13,0	9,6	8,7	11,0
- Índia	5,6	5,7	3,9	4,6	6,9	7,9	9,2	9,8	9,4	7,3	5,7	8,6

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do International Monetary Fund: World Economic Outlook Database, Abril 2010

(\*) Em médias anuais

<sup>54</sup> Segundo Serfati (2008, p. 51), os países ou regiões podem enfrentar quatro tipos de crises financeiras, a saber, a cambial, a bancária, a da dívida soberana e a de fuga de capitais. Assim, existe uma combinação de doze relações “possíveis entre estes quatro tipos de crise e igual número de possibilidades de ‘contágio doméstico’ de uma forma de crise para outras formas”.

Além desse resultado macroeconomia mundial divergente, os anos 1990 também foram marcados, segundo Fiori (2008), pela gestação da relação siamesa entre a “globalização americana”<sup>55</sup> e o “milagre econômico chinês”. Relação esta que se consolidou ao longo da primeira década do século XXI, perdurando ainda hoje, inclusive sendo esta relação que dita, em grande medida, a dinâmica do padrão de acumulação do capitalismo contemporâneo. Vejamos a origem de cada um desses elementos separadamente.

A origem do processo de “globalização financeira” foi a retomada da supremacia norte-americana questionada diante do quadro de crise econômica e redução de poder dos EUA na década de 1970. A partir de 1979, o Estado norte-americano efetivou importantes transformações estruturais visando à recuperação da competitividade de seu capital e a sua recolocação no topo hierárquico da economia mundial. A partir daí, medidas de restauração da ordem do poder econômico e político foram sendo implementadas em suas diversas dimensões, a saber: i) no campo da política e da doutrina econômicas, a restauração liberal conservadora apoiada no monetarismo friedmaniano e na visão de mundo hayekiana da competitividade individual; ii) o redisciplinamento do mundo do trabalho, realizado mediante ataques aos sindicatos; iii) e o controle norte-americano do sistema monetário-financeiro internacional por meio da estabilização do padrão dólar-flexível.

No que diz respeito ao “padrão dólar flexível”, Serrano (2002, 2004) e Medeiros & Serrano (1999, 2001) afirmam que esse tipo de sistema monetário internacional possibilita ao país (EUA) que emite a moeda-chave (dólar) uma autonomia elevadíssima na consecução de sua política, já que este país não tem nenhum tipo de restrição externa, podendo assim incorrer em déficits de conta corrente crônicos, pois não mais existe a necessidade de manter

---

<sup>55</sup> Segundo Tavares & Belluzzo (2004, P. 134) a “‘globalização americana’ ensejou, de forma inédita, a articulação estrutural entre sistema de crédito, a acumulação produtiva das empresas, o consumo privado e a gestão das finanças privadas e do Estado (particularmente da dívida pública). Esta verdadeira fusão de funções e de interesses reafirma o caráter essencialmente ‘coletivista’ (e macroeconômico) da nova dinâmica de reprodução do capitalismo central. Uma exibição prática da ‘macroeconomia política’ do Poder e da Riqueza Americanos, fundados nas relações entre hegemonia monetária, expansão de crédito, valorização de ativos e crescimento econômico”

sua moeda local (dólar) fixa em termos nominais em relação ao preço oficial do ouro, em virtude da inteira inconvertibilidade do padrão dólar. Sendo assim, os EUA podem incorrer em déficits permanentes e crescentes em conta corrente sem se preocuparem com o fato de seu passivo externo líquido estar aumentando, já que esse passivo “externo” é composto por obrigações denominadas na própria moeda norte-americana e não conversíveis em mais nada e, conseqüentemente, todo excesso

do valor absoluto de VACP [saldo dos fluxos de capital de longo prazo] sobre VALP [saldo dos fluxos de capital de curto prazo] quando há déficit em conta corrente significa um aumento das reservas dos outros países que necessariamente, se quiserem participar da economia monetária internacional, têm que aceitar acumular títulos em dólar (em geral a própria dívida pública americana) (SERRANO, 2002, p. 251).

Essa não conversibilidade é sustentada pela ideia de que um dólar “*is as good as one dollar*”, possibilidade esta dada pelo poder político (armas) do Estado e da economia norte-americana, ainda mais fortalecida após o fim da Guerra Fria. Assim, a política econômica dos Estados Unidos passa a ser dirigida exclusivamente pelos seus condicionantes internos (dinâmica do bloco no poder), quer seja de manutenção da competitividade dos seus setores industriais e/ou quer seja de ampliação dos seus setores financeiros (MEDEIROS & SERRANO, 1999; SERRANO, 2002).

Em linhas gerais, esses novos elementos institucionais (i, ii e iii) quebraram os cânones keynesianos, abrindo espaço para a promoção de uma nova rota de acumulação e de poder para os capitais norte-americanos por meio do modelo de regulação neoliberal e da ampliação da acumulação pela via das finanças. Assim, a aliança entre o Estado norte-americano (*Washington*), em sua busca de acumulação de poder, e frações do capital estadunidense, sobretudo a bancária-financeira (*Wall Street*), em sua busca por riqueza, foi facilitada em decorrência da convergência de interesses entre essa fração dominante e a busca do Estado norte-americano em restabelecer a “ordem” e, posteriormente, em implementar seu projeto de “império mundial”.

Nesse contexto, configurou-se nos Estados Unidos, entre 1992 e 2000, um padrão de acumulação em que os setores financeiros foram os grandes responsáveis pela acumulação de riqueza. Tal resultado somente foi possível porque, segundo Seabrook (2001, p. 151), o governo americano abrandou as restrições regulatórias que dificultavam aos bancos a prática do financiamento direto. Portanto, essa iniciativa possibilitou a

[...] “financial socialization” as the links between consumer credit (mortgages, for example) and financial market investment truly linked. While participation in direct financing still belonged overwhelmingly to intermediaries (such as banks, brokers, or managed funds), the ability to repackage debt and credit became commonplace.

O expressivo crescimento econômico estadunidense, principalmente entre 1995 e 2000, em que a taxa média anual de expansão do PIB foi superior a 4% ao ano, foi impulsionado pelo crescimento significativo dos investimentos privados (superior a 8%, em média, entre 1995-2000) e pelo consumo das famílias. Resultado este que foi fruto de um novo arranjo produtivo-financeiro sustentado: i) no plano produtivo-real, pela elevação da produtividade dos fatores de produção, especificamente a do trabalho, que decorreu do processo de mudança tecnológica, denominada por Oliveira (2003, p.139) de “revolução molecular-digital”, que teve nas novas tecnologias da informação e da comunicação um dos seus principais elementos; e ii) na esfera financeira, pela inaudita expansão da acumulação financeira que produziu uma grande “bolha” financeira, que, inclusive, viabilizou temporariamente a alavancagem do consumo privado e dos próprios investimentos produtivos (CHESNAIS, 2001; DUMÉNIL & LÉVY, 2003).

Esse novo “regime de acumulação”, ao qual Chesnais (2001) denomina de “regime de acumulação com predominância financeira”, que têm nos EUA, o seu principal caso exemplar, apresenta um “efeito mercado acionário”, o qual, ao se desdobrar em comportamentos tanto dos proprietários do capital quanto dos consumidores de alta renda, exhibe dois componentes, a saber, um “efeito-renda”, que financia o consumo com base em dividendos e juros, e um efeito “posse de patrimônio”, que patrocina despesas apoiadas em antecipações de ganhos financeiros futuros (GONÇALVES, 2002; CHESNAIS, 2001).

Assim, nos Estados Unidos, as ações e os títulos tornaram-se uma das mais importantes formas da riqueza, e, por essa razão, a posse dos mesmos veio a se transformar no fundamento decisivo para a promoção do consumo e para o incremento do investimento. Cabe destacar que esse mecanismo de alocação esteve, em boa medida, condicionado pelas políticas monetárias praticadas pelo FED norte-americano entre 1995 e 2000, bem como pelo atual padrão monetário internacional (padrão dólar flexível) que resultaram no estímulo ao desenvolvimento de um padrão de crescimento no qual o componente financeiro exerce papel decisivo.

Com o “estouro” da bolha financeira da Nasdaq, de Nova York, em 2000, desmanchou-se no ar a riqueza<sup>56</sup> criada de forma fictícia. Marx, já em sua época, desenvolvera uma análise sobre o processo de *fetichização* extremada do dinheiro proveniente da criação de capital fictício. Segundo ele, isso acontece quando o capital dinheiro assume certa autonomia, pelo menos temporária, em relação ao capital produtivo – único capaz de gerar a mais-valia. Nas palavras do próprio Marx este processo ocorre

[...] porque o aspecto dinheiro do valor é sua forma independente e tangível, que a forma D-D', cujo ponto de partida e de chegada são o dinheiro real, expressa de modo mais tangível a ideia de ‘fazer dinheiro’, principal motor da produção capitalista. O processo de produção capitalista aparece somente como um intermediário inevitável, um mal necessário para produzir dinheiro. É por isso que todas as nações submetidas ao modo de produção capitalista são tomadas periodicamente da vertigem de desejarem produzir dinheiro sem a intermediação do processo de produção (MARX *apud* CHESNAIS, 2001, p. 56).

No âmbito do sistema político internacional, os Estados Unidos, a partir de 1991, buscaram construir um império mundial liberal-cosmopolita, retomando a construção do projeto imperial. Este já havia sido colocado em andamento em outros momentos históricos, como, por exemplo, durante a guerra hispano-americana de 1889 e durante o governo Roosevelt (FIORI, 2001). Recentemente Henry Kissinger (*apud* FIORI, 2004a, p. 94) afirmou

---

<sup>56</sup> “Ao final de 2001, o índice Nasdaq dominado por empresas de tecnologia e de Internet, sede central da disparada das ações, tinha decrescido em 60% de seu pico do início de 2000. O S&P 500 era território de especulação, caindo em mais de 20% de seu ponto alto. Cinco trilhões em ativos desfizeram-se como fumaça” (BRENNER, 2003, p. 315).

que “os Estados Unidos enfrentaram, em 1991, pela terceira vez na sua história [1918 e 1945], o desafio de redesenhar o mundo à sua imagem e semelhança [...]”.

Fiori (2004a, p.58) argumenta que a marcha norte-americana rumo ao poder global foi restringida pelo próprio movimento de tal objetivo, à medida que este alimenta “a contratendência ‘nacionalizante’ dos demais Estados que bloqueiam sua marcha em direção ao poder global”. Na verdade, o que se verificou durante o período foi uma ampliação do poder dos Estados Unidos que modificou as relações entre os diversos Estados nacionais, configurando, portanto, uma nova relação de dominação e hierarquia no sistema mundo-capitalista. Segundo Balanco & Pinto (2005), esse novo arranjo do sistema mundial pode ser enquadrado como “novas formas de imperialismo”, no qual um único Estado-nação (EUA) exerce diversas formas de domínio sobre os demais países. Apoiando-se em Cooper, Fiori (2006, p. 23) apresenta este tipo de dominação ou de imperialismo em suas três principais formas recentes, a saber: i) o “imperialismo cooperativo”, que seria utilizado na condução das relações entre os países anglo-saxões e os países desenvolvidos; ii) o imperialismo da “lei das selvas”, que regeria as interações entre os países “honestos” e “pré-modernos”, incapazes de manter a ordem em seus territórios nacionais; e iii) o imperialismo da economia global (livre comércio), administrado pelas instituições supranacionais (FMI e Banco Mundial), que seria apropriado para os países que se abram e aceitem pacificamente a interferência das organizações internacionais e dos estados estrangeiros.

Vejamos agora as características da dinâmica asiática, o outro pólo de crescimento da década de 1990, além dos EUA. O leste asiático desde a década de 1960 já vinha apresentado forte crescimento. Contudo, foi a partir dos anos 1980, sobretudo depois do Acordo de Plaza (1985), que se verificou uma dinâmica macroeconômica regional integrada e com extraordinárias taxas de crescimento que só recuaram, temporariamente, durante o colapso financeiro de 1997. De forma, relativamente rápida, a Ásia retomou o seu crescimento acelerado, só que àquela altura puxada pelo impressionante crescimento chinês. Assim, a

China assumiu o papel de locomotiva da Ásia, deslocando o Japão para um papel secundário da dinâmica regional.

Com a valorização do iene japonês ocorrido em 1985 (Acordo de Plaza ou “endaka”<sup>57</sup>) – que foi uma ofensiva comercial deliberada dos EUA aos produtos japoneses –, os capitais japoneses tiveram de encontrar novos espaços produtivos que tivessem custos mais baixos para compensar a apreciação da moeda e das barreiras comerciais não tarifárias. Isto impulsionou um movimento de deslocamento industrial e produtivo do capital japonês – por meio do IED (Investimentos Externo Direto) – para os diversos países asiáticos com diferentes graus de industrialização que anteriormente se concentravam basicamente na Coreia do Sul, Formosa, Cingapura e Hong-Kong – os denominados tigres asiáticos. Em virtude da também valorização da moeda dos tigres, bem como do término do tratamento preferencial dado pelos EUA a estes países, no final da década de 1980, verificou-se um deslocamento industrial e de subcontratação dos tigres para os países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN-4: Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas) e para a China, criando assim, mais uma nova redefinição vertical da divisão regional do trabalho a partir dos movimentos combinados de substituição de importação e promoção de exportações (MEDEIROS, 1997). Esse dinamismo permitiu um crescimento sincronizado e em etapas entre países com estágios de desenvolvimento diferentes que foi denominado de modelo dos “gansos voadores”<sup>58</sup> (MEDEIROS, 1997; PALMA, 2004).

Esse dinamismo asiático articulado (“gansos voadores”) entrou em crise em 1995 devido a dois fatores relacionados, a saber: i) a desvalorização da moeda japonesa (iene) em

---

<sup>57</sup> Esta é a expressão japonesa para designar o período de elevada valorização do iene, entre 1985 e 1995, em relação ao dólar.

<sup>58</sup> A dinâmica regional foi ampliada e reforçada, por um lado, através da expansão do investimento direto do capital japonês proporcionado pelo deslocamento industrial de bens intermediários e de consumo com menor densidade tecnológica, cedendo, assim, posição nas manufaturas tradicionais e, por outro lado, pelo ritmo de crescimento das exportações manufatureiras e o grande superávit comercial com os EUA. Estas duas dimensões permitiram à maioria das economias asiáticas crescer a taxas elevadas e financiar um amplo déficit comercial com o Japão fortemente concentrado em bens de capital. Conferindo assim à região um amplo dinamismo, viabilizando elevadas taxas internas de investimentos

relação ao dólar que foi de cerca de 30% entre 1996 e 1998) (Acordo de Plaza invertido); e ii) a forte redução dos IED (Investimentos Externos Diretos) japoneses nos países asiáticos (sobretudo os Tigres e os ASEAN-4). IED estes que eram atrelados às exportações para mercados exteriores à Ásia, sobretudo os Estados Unidos. Tais fatores desarticularam o arranjo asiático, configurado até então, já que os Tigres e os ASEAN-4 apresentavam regimes cambiais atrelados ao dólar e com a sua valorização, no cotejo com iene, ocorreu uma valorização real das principais moedas asiáticas. Com isso, esses países fortemente exportadores perderam competitividade internacional devido ao câmbio apreciado. Situação esta que tinha ocorrido com o Japão em 1985. A exceção, entre os países do sudeste asiático, foi dada pela China, já que a sua moeda (iuanes) não se atrelou ao dólar; pelo contrário, o que se verificou, à época, foi a desvalorização do iuanes/remimbi chinês que se iniciou desde 1994 (MEDEIROS 2004 e 2006).

Com aquela nova dinâmica cambial, os produtos chineses, sobretudo os produzidos nas ZEE (Zonas Econômicas Especiais), deslocaram os produtos fabricados no ASEAN destinados ao mercado norte-americano<sup>59</sup>. Com isso, “a participação dos EUA nas exportações chinesas cresceu extraordinariamente nos anos 90 afirmando-se como uma mudança fundamental na direção do comércio internacional” (MEDEIROS, 2006, p. 382).

A mudança da direção do comércio, a redução das importações japonesas, o declínio dos IED destinados aos ASEAN e a abertura e desregulamentação financeira, implementada nos países ASEAN-4 e na Coreia, em conjunto, provocaram uma reestruturação no financiamento externo desses países que passaram a estimular a expansão dos mercados de capitais de curto prazo. Com isso, segundo Medeiros (2006, p. 382), ocorreu um “boom de

---

<sup>59</sup> A China foi um dos poucos países asiáticos a não acompanhar o movimento cambial do acordo invertido de Plaza de 1995. Enquanto os “Tigres” e os ASEAN-4 valorizaram seu câmbio, a China desvalorizou sua moeda em cerca de 35% em 1994. Nesse contexto, a expansão chinesa deslocou os “gansos” e a Coreia tanto do mercado de têxteis como do de chips. Este último mercado tivera sido a especialização produtiva da Coreia. Além do fator câmbio, esse deslocamento também foi fruto de uma expansão rápida da indústria de semicondutores chineses que derrubou o preço dos chips de \$50 para \$4 (MEDEIROS, 1998).

endividamento de curto prazo em dólares destinados a empréstimos em moedas domésticas em setores voltados ao mercado interno (principalmente imobiliário), tal como o que se deu nos ASEAN-4 e Coréia” que gerou uma “bolha imobiliária” que posteriormente “levou a uma crise de liquidez que no final de 1997 sacudiu intensamente” a Ásia<sup>60</sup>, gerando inclusive fortes efeitos colaterais em vários países em desenvolvimento.

Entre os países em desenvolvimento da Ásia, a China foi um dos países que menos sofreu os impactos da crise asiática devido a sua rápida resposta à crise centrada em dois elementos, a saber: i) a manutenção de sua taxa nominal de iuane em relação ao dólar. Esta medida manteve o forte crescimento chinês que em associação com o *boom* da “nova economia” nos EUA, iniciado em 1995, possibilitou que as economias da ASEAN e da Coréia do Sul retomassem suas trajetórias de crescimento; e ii) o lançamento de um programa de obras públicas e de investimento (política anticíclica) (ver Gráfico 3.3) (MEDEIROS, 2006 e 2008). Vale destacar que a ampliação dos investimentos públicos na China, ao longo da década de 1990, veio acompanhada de uma ousada política industrial de escolha dos grupos estatais chineses mais estratégicos,

em que o governo selecionou 120 grupos empresariais para formar um *national team* em setores de importância estratégica em uma direção explicitamente inspirada nos Chaebols coreanos voltada ao enfrentamento das grandes empresas multinacionais nos mercados chineses e mundiais. Em sua política “manter as grandes empresas públicas e deixar escapar as menores” a estratégia era diversificar simultaneamente as exportações através de política tecnológica e de investimentos e a modernização da infraestrutura de forma a integrar populações e territórios do interior. Diversos centros de tecnologia foram desenvolvidos. Foram estabelecidas dezenas de zonas de desenvolvimento econômico e tecnológico (como as em Dalian, Tiajin, Fuzhou, Beijing, Shanghai) especialmente concebidas para formarem pólos de crescimento voltados para a economia como um todo. Estas zonas passaram a receber massivos investimentos do governo em infra-estrutura e

---

<sup>60</sup> Já em 1993 são observadas algumas transformações no padrão de investimento e financiamento nas economias asiáticas. Dentre os quais se destacam: i) no caso da Coréia e Tailândia houve uma forte expansão nos investimentos de portfólio (IP) e no financiamento externo ao setor privado; ii) uma contração dos fluxos de IDE oriundos do Japão, e dos fluxos de investimentos externos recebidos pela Tailândia, Malásia e Indonésia; iii) forte expansão de investimentos imobiliários especulativos. Esses movimentos serão amplificados a partir de 1995 em função da desvalorização do iene em relação ao dólar e da indexação das moedas regionais a esta última. Tal movimento reforçou ainda mais uma dependência crescente da moeda norte-americana (MEDEIROS, 1998).

muitas criaram parques industriais em alta tecnologia (MEDEIROS, 2006, p. 386)

Em suma, o colapso financeiro da Ásia foi superado de forma, relativamente, rápida em virtude do dinamismo da economia chinesa e norte-americana. Com isso, a Ásia retomou o seu crescimento acelerado, só que àquela altura puxada pela impressionante expansão chinesa. Assim, a China assumiu o papel de locomotiva da Ásia, deslocando o Japão para um papel secundário da dinâmica regional. De forma resumida, Medeiros (1999) aponta os três principais fatores que explicam o “milagre” do desenvolvimento chinês<sup>61</sup> iniciado com a reforma de 1978<sup>62</sup>, a saber:

- i) A estratégia americana de isolamento e desgaste da ex-URSS: um dos elementos centrais dessa estratégia foi a aproximação do governo norte-americano com o governo comunista chinês, patrocinada por Nixon, em 1972. Isso possibilitou uma nova inserção geopolítica da China e a sua arrancada exportador, em virtude da abertura do mercado ocidental aos seus produtos, bem como do acesso chinês ao financiamento internacional norte-americano. Esses dois elementos permitiram ao governo chinês implementar um volumoso programa de importações de máquinas e equipamentos, essenciais à modernização da indústria pesada, sem comprometer a expansão da indústria leve de consumo e da agricultura. Problema este que tinha gerado a catástrofe do “grande salto à frente” de 1958, sob o comando de Mao.

Essa maior vinculação entre EUA e China perdurou até 1989, uma vez que com o

---

<sup>61</sup> “Apesar da flutuação econômica ocorrida no final da década de 1990, por conta dos impactos da crise asiática e da reestruturação econômica das empresas estatais, e apesar da recente crise financeira global, a China tem apresentado excelentes taxas de crescimento econômico nas últimas três décadas. Desde 1978, quando começou a implementar a política de abertura e reforma, a taxa de crescimento anual do produto interno bruto (PIB) real nas três décadas seguintes foi de cerca de 11%, e a taxa de crescimento anual do PIB real *per capita* mantém-se em 10,8%. No novo século, a China mantém seu impressionante desempenho econômico, mesmo após as altas taxas de crescimento no último quarto de século” (FANG & YANG & MEIYAN, 2009, p. 98).

<sup>62</sup> A reforma iniciada pelo governo chinês em 1978 pode ser resumida da seguinte maneira: a) ampla reforma na utilização da terra, a possibilidade de comercialização do excedente agrícola, b) agressivo programa de promoção de exportações e de proteção do mercado interno, c) formação de grandes empresas estatais, d) reformas das empresas estatais e redefinição da relação entre o planejamento e o mercado, e) promoção das empresas coletivas, f) transição gradual de um sistema de preços controlados para um sistema misto de preços regulados, controlados e de mercado (MEDEIROS, 1999)

fim da URSS o Estado China passa rapidamente da condição de aliado a forte concorrente. Nessa segunda etapa, que vai de 1989 até os dias atuais, os EUA buscam conter economicamente e politicamente a China.

- ii) A política norte-americana de ofensiva comercial ao Japão, materializada no Acordo de Plaza em 1985. Isso provocou profundas transformações na dinâmica macroeconômicas regional do Sudeste Asiático, gerando, inclusive, forte deslocamento de capital asiático, sobretudo japonês, para os “gansos voadores” e para a China.
- iii) Complexa “estratégia de segurança” do governo chinês: que tem como objetivo a afirmação da soberania do Estado sobre o território e a população por meio do desenvolvimento econômico e da modernização da indústria. Essa estratégia de desenvolvimento econômico nasce a partir das reformas de 1978. A partir daí, a China, durante os anos 80, induziu, concomitantemente, por meio de sua política econômica, o desenvolvimento do mercado interno e a promoção das exportações. Configurando inclusive dois padrões de crescimento, a saber: o de promoção das exportações, a partir das ZEE (Zonas Econômicas Especiais), e o de promoção do desenvolvimento interno por meio de fortes políticas protecionistas das empresas que não se encontravam sob o regime das ZEE. Segundo Fiori (2008, p. 67), “a partir da década de 1990, a China articulou sua estratégia de crescimento econômico com a de expansão do poder nacional e de construção de seu próprio ‘território econômico supranacional’”

Em linhas gerais, a arrancada exportadora chinesa, portanto, foi possibilitada pelo contexto das relações de poder durante a Guerra Fria e da retomada da supremacia dos EUA. Com o fim da Guerra Fria e o re-enquadramento norte-americano dos seus aliados e correntes, o contexto geopolítico mudou inteiramente e a China começa a receber outro tipo de

tratamento por parte dos EUA. No entanto, a China já havia alcançado condições econômicas estruturais para manter o seu desenvolvimento extraordinário. Isso foi possível em decorrência da estratégia chinesa de enfrentar seqüencialmente os estrangulamentos da economia e combinar de forma distinta os mecanismos de planejamento e do mercado, descentralizando o planejamento e concentrando os mercados (MEDEIROS, 1999; FIORI, 2008).

### **3.2. Expansão e crise da economia mundial no início do século XXI: o papel do novo eixo geoeconômico mundial (EUA e China)**

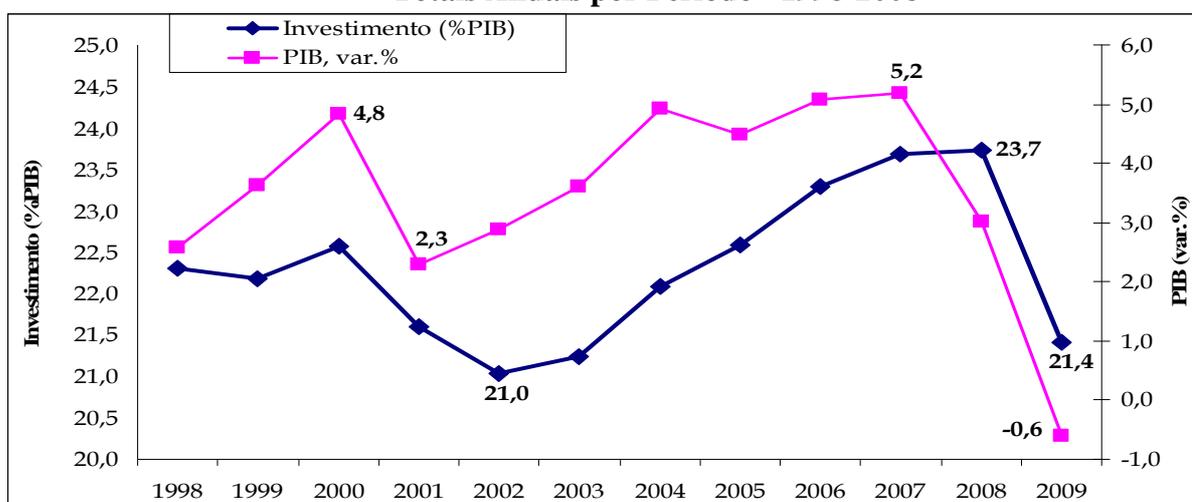
#### **3.2.1. EUA e China: indutores da expansão**

A evolução da taxa de crescimento do PIB e do Investimento (% PIB), bem como os dados apresentados na Tabela 3.1, mostram a configuração inegável de um ciclo de expansão da economia mundial, entre 2002 e 2007, inclusive com forte convergência de resultados macroeconômicos, já que quase todas as regiões e países do mundo apresentaram uma tendência de crescimento significativa. Cabe aqui tentar explicar essa nova configuração. O que teria mudando nos eixos da dinâmica capitalista no início do século XXI em relação à década de 1990 que teria gerado esses resultados? Quais teriam sido os elementos indutores deste crescimento?

A economia mundial, entre 2003 e 2007, experimentou uma dinâmica extraordinária de crescimento (Gráfico 3.1). Neste ciclo recente de expansão, a economia mundial cresceu cerca de 4,7%, em médias anuais (Tabela 3.1). Taxa esta muito maior do que a taxa secular de crescimento da renda mundial entre 1890-2006 que foi de 3,2%, em médias anuais. Isto mostra o caráter excepcional dessa conjuntura econômica (FILGUEIRAS & GONÇALVES,

2007). Além do crescimento da renda mundial, verificou-se também uma forte ampliação da capacidade produtiva evidenciada pelo crescimento da taxa de investimento da economia mundial que passou de 20,1% do PIB, em 2002, para 23,7% do PIB, em 2008 (Gráfico 3.1). O gráfico 3.1 mostra ainda uma correlação entre a taxa de investimento da economia mundial e o crescimento do PIB mundial, bem como uma tendência de aumento destas taxas até 2007.

**Gráfico 3.1**  
**Mundo - Evolução da taxa de crescimento do PIB e do Investimento em % PIB**  
**Totais Anuais por Período - 1998-2008**



Fonte: FMI/ Estatística Financeira Internacional (EFI)

Na verdade, no ciclo de expansão, entre 2002 e 2007, foi uma decorrência dos novos fluxos comerciais e financeiros que conectaram um novo eixo da dinâmica da acumulação capitalista mundial. Eixo este que articula, por um lado, os Estados Unidos e, por outro, as economias nacionais do Sudoeste Asiático, especialmente a China. Se durante boa parte do século XX, mais especificamente nos anos dourados do capitalismo, o eixo dinâmico da acumulação era formado pela tríade Estados Unidos, Alemanha e Japão, fica evidente agora que estes dois últimos países perderam o status de “locomotivas” de crescimento do sistema capitalista (Tabela 3.1). Isto não significa dizer que tais países tenham perdido o status de países desenvolvidos. A Alemanha, e mais especificamente a Europa, por exemplo, se transformaram e continuam sendo uma sociedade economicamente rica e politicamente pacífica, no entanto num território econômico e político absorto diante das estratégias globais

nessa primeira década do século XXI. A dificuldade da União Européia em “consensuar” uma resolução para a crise Grega recente (2010) mostra a impotência da Europa para resolver os seus problemas internos e quiçá pensar estratégias externas comuns. Para Fiori (2008, p. 43), esse imobilismo europeu tem um motivo claro, a saber:

a União Européia não tem um poder central unificado capaz de definir e impor objetivos e prioridades estratégicas aos seus Estados-membros, mantendo-se sob o comando militar e o protetorado atômico dos Estados Unidos. Esta impotência já faz tempo que imobiliza a Europa, e ficou ainda mais patente depois da ampliação forçada da União Européia pelos Estados Unidos, para incluir os países que pertenciam à órbita de influência soviética até 1991. Atualmente, a União Européia se transformou numa unidade política fraca, com moeda supostamente forte e pouca capacidade de iniciativa estratégica autônoma e unificada no sistema mundial. Estranho paradoxo, por que foi a Europa que inventou os Estados nacionais, o capitalismo, o sistema mundial e o uso sistemático da competição e da guerra como mecanismo de acumulação de riqueza e poder. E agora está se propondo transformar num território político e econômico sem fronteiras e sem competição e guerras internas no continente, mas, ao mesmo tempo, um “ente político-econômico” incapaz de ter um estrategema competitivo global

Nesse novo contexto, a Índia e, sobretudo, a China se transformaram em “máquinas” de acumulação de riqueza (“locomotivas” de crescimento) da economia capitalista, uma vez que estes dois países juntos representam hoje aproximadamente 15,4% do PIB mundial EM 2008 (CARCANHOLO & FILGUEIRAS & PINTO, 2009). Inclusive formou-se uma relação de complementaridade e competição entre os Estados Unidos e a China. Esse novo eixo sino-americano já se tornou o protagonista da dinâmica econômica mundial, pois

[...] na nova geometria política e econômica do sistema mundial, que se consolidou na primeira década do século XXI, e deve se manter nos próximos anos, os Estados Unidos manterão sua centralidade, e aprofundarão sua relação com a China, do ponto de vista comercial e financeiro. Mas esta relação econômica, complementar e virtuosa, não impedirá a existência de conflitos frequentes e localizados, na medida em que for se transformando em ações concretas a ambição hegemônica da China, em toda a Ásia (FIORI, 2010, p. 12).

Na verdade, a dinâmica de acumulação da década de 1990 criou uma relação siamesa, no âmbito comercial e financeiro, entre a economia norte-americana e a chinesa. No plano comercial, a China, ao manter o iuane quase fixo em relação ao dólar, se afirmou como um exportador líquido para os EUA, inclusive, mantendo elevados superávits comerciais. Isso

suscitou certo conflito comercial em que os EUA defendem a redução do protecionismo chinês e advogam a valorização da sua moeda. É preciso destacar que essa posição norte-americana não é assim tão linearmente defendida internamente. Por um lado, essas medidas encontram apoio nas empresas domésticas norte-americanas e nos sindicatos que têm seus mercados de produtos e de trabalho deslocados pela exportação chinesa. Por outro lado, elas são, em certa medida, refutadas pelas grandes empresas multinacionais norte-americanas que operam na China – por meio do IED – e participam de boa parte da cadeia de valor adicionado das exportações chinesas destinadas ao mercado dos EUA (MEDEIROS, 2008; TAVARES & BELLUZZO, 2004)

No plano financeiro, a “inclusão” da China ao mercado de bens e ao mercado de capitais dos EUA significou a maior e mais rápida expansão do “território econômico supranacional” norte-americano, pois potencializou significativamente “o poder do dólar e dos títulos da dívida pública do governo americano e a capacidade de multiplicação do seu capital financeiro” (FIORI, 2008, p. 67). Nesse contexto, Tavares & Belluzzo (2004) alertam que a China é, ao mesmo tempo, devedora dos EUA – devido aos altos IED norte-americanos no território chinês – e credora do Estado norte-americano – em virtude do enorme acúmulo de reservas soberanas na forma de títulos do Tesouro americano.

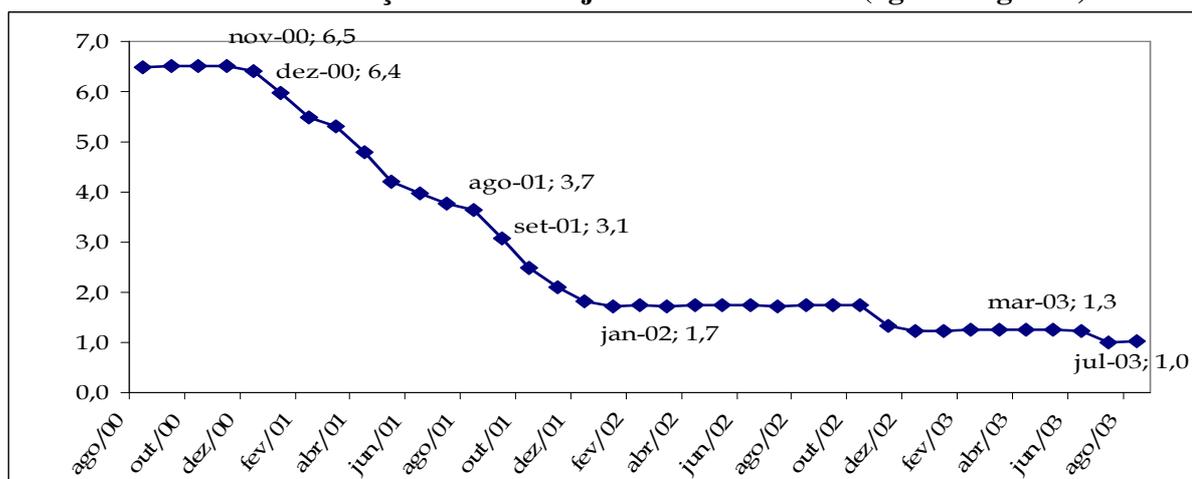
Esses elementos evidenciam claramente a relação siamesa entre a economia norte-americana e chinesa, o que levou a Tavares & Belluzzo (2004, p. 34) afirmarem que:

Qualquer diminuição acentuada no comércio e no investimento da China afetaria dramaticamente a economia do leste asiático – do qual a expansão chinesa é hoje o principal motor – e poderia provocar em “enfarte” numa das artérias mais importantes da globalização americana. A pressão exercida por expoentes do poder americano para penalizar o sistema de proteção chinês e diminuir seu superávit, parece uma vez mais o cacoete protecionista para dentro e liberal para fora, em que as lideranças americanas recaem periodicamente

Após a exposição das relações de complementaridade e conflitos desse eixo sino-americano, faz-se necessário mostrar como se deu a condução, por parte desse eixo, da

expansão recente da esfera produtiva-real da economia mundial, entre 2003 e 2007. Dentre os fatores macroeconômicos, Serrano (2008) e Filgueiras & Gonçalves (2007), destacam dois elementos que se articulam, a saber: o primeiro elemento foi uma decorrência da ampliação das políticas macroeconômicas expansionistas dos EUA – iniciadas com o “crash” da Nasdaq em outubro de 2000 – após os atentados de 11 de Setembro de 2001, tanto no âmbito monetário quanto fiscal. No que diz respeito à política monetária dos EUA ocorreu uma forte redução das taxas de juros básicas que passou de 3,1%, em setembro de 2001, para 1,7%, em janeiro 2002 (Gráfico 3.2). Essa tendência já era observada antes mesmo dos ataques às Torres Gêmeas, quando a taxa de juros passou a cair mês a mês desde dezembro de 2000 (6,4%) até alcançar o valor de 3,7% em agosto de 2001 (Gráfico 3.2).

**Gráfico 3.2.**  
**EUA - Evolução da taxa de juros básica mensal (ago./00-ago./03)**



**Fonte:** FMI/ Estatística Financeira Internacional (EFI)

No que tange à política fiscal dos Estados Unidos, verificou-se um aumento dos gastos públicos e da redução dos impostos, que se materializou no aumento no déficit público que passou de -1,3% do PIB, em 2001, para 1,5% do PIB, em 2002, alcançando um patamar de 3,4% do PIB, em 2003 (Tabela 3.2). A combinação das políticas fiscal e monetária expansionista permitiu uma recuperação econômica muito rápida da economia norte-americana que já em 2004 estava crescendo a uma taxa de 3,6% (Tabela 3.2).

**Tabela 3.2**  
**Mundo, Estados Unidos e China - Indicadores Macroeconômicos Seleccionados - 1990-2009**

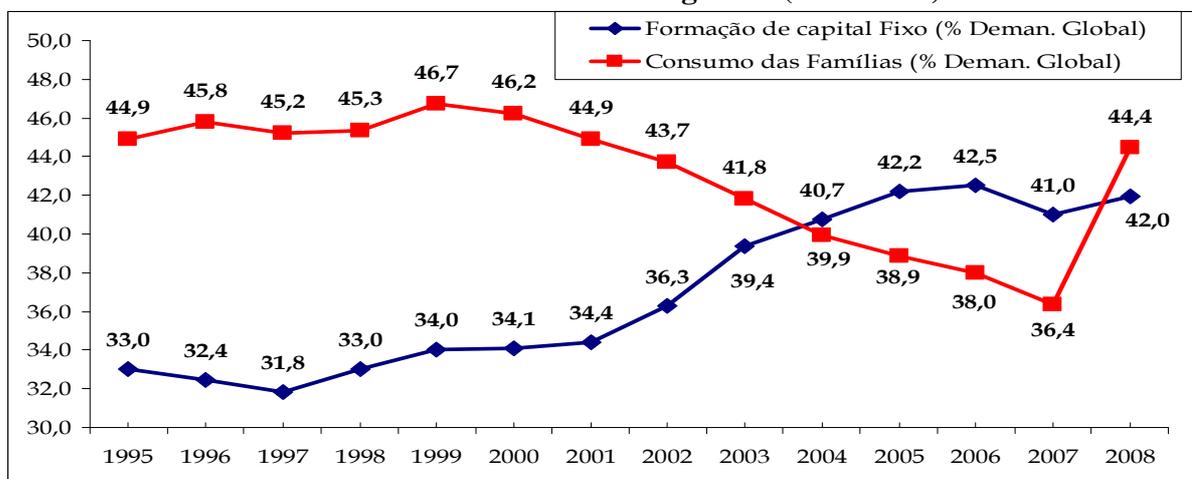
Países	Periodos/ Indicadores	1990-99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003-07
Mundo	PIB Cresc. Real (% a.a.)	2,9	4,8	2,3	2,9	3,6	4,9	4,5	5,1	5,2	3,0	-0,6	4,7
	Inflação (%)	26,3	4,6	4,3	3,5	3,7	3,6	3,8	3,7	4,0	6,0	2,4	3,8
	Volume do Comércio Cresc. (% a.a.)	6,6	12,3	0,2	3,6	5,4	10,7	7,7	8,8	7,2	2,8	-10,7	8,0
	Trans. Corr. % PIB (Média de todos o países)	-2,4	-2,5	-2,9	-2,7	-1,8	-1,5	-1,8	-2,3	-3,9	-5,9	N.A	-2,3
	Reservas Intern. (US\$ bilhões)	733	775	833	1.033	1.364	1.815	2.311	3.081	4.377	4.961	5.500	2.590
	PIB Cresc. Real (% a.a.)	3,1	3,7	0,8	1,6	2,5	3,6	2,9	2,8	2,0	1,6	-2,4	2,8
Estados Unidos	Inflação (%)	3,0	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	2,9
	Tx básica de juros (p.p.)*	5,1	6,2	3,9	1,7	1,1	1,4	3,2	5,0	5,0	1,9	0,2	3,1
	Déficit Público % PIB	2,1	-2,4	-1,2	1,5	3,4	4,4	3,2	2,0	2,7	6,6	12,5	3,1
	Trans. Corr. % PIB	-1,6	-4,2	-3,9	-4,3	-4,7	-5,3	-5,9	-6,0	-5,2	-4,9	-2,9	-5,4
China	PIB Cresc. Real (% a.a.)	10,0	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	10,4	11,6	11,9	9,6	8,7	10,8
	Inflação (%)	7,8	0,3	0,7	-0,8	1,2	3,9	1,8	1,5	4,8	5,9	-0,7	2,6
	Tx básica de juros (% a.a.)	7,8	3,2	3,2	2,7	2,7	3,3	3,3	3,3	3,3	2,8	2,8	3,2
	Taxa de Câmbio (/US\$)	7,2	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3	8,2	8,0	7,6	6,9	6,8	8,1
	Trans. Corr. % PIB	1,7	1,7	1,3	2,4	2,8	3,6	7,2	9,4	11,3	9,5	N.A	6,9

Nota: \* Federal Funds Rate

Fonte: Monetary Fund: World Economic Outlook Database, April 2010 e International Financial Statistics, Maio 2010. Elaboração própria

O segundo elemento macroeconômico da expansão mundial recente foi a política econômica da China que optou por: i) expandir ainda mais o programa de investimentos públicos em infra-estrutura, em curso desde 1998, depois atentados de 11 de setembro de 2001 nos EUA. Isso se refletiu, por sua vez, no crescimento dos investimentos (FBK) da ordem de 23,5% (de 34,4% do PIB, em 1998, para 42,5% do PIB, em 2006) (Gráfico 3.3); e ii) manter sua taxa de câmbio fixa em relação ao dólar durante e após a crise da Nasdaq, em 2000, bem como posteriormente aos atentados de 11 de Setembro de 2001 (Tabela 3.2), quando o dólar passou a se desvalorizar em relação às principais moedas, inclusive em comparação com algumas moedas de países asiáticos (SERRANO, 2008).

**Gráfico 3.3.**  
**China – Participação da formação bruta de capital (FBK) e do consumo das famílias no total da demanda global (1995-2008)**



Fonte: FMI/ Estatística Financeira Internacional (EFI)

Essa política econômica chinesa de preservação da estabilidade nominal de sua moeda manteve a expansão do seu mercado interno, ao mesmo tempo em que se voltou à ampliação das relações de comércio e investimento da China na Ásia, bem como em outras regiões, tais como África e América Latina. Isso foi possível em virtude de vários fatores, dentre os quais se destacam: *i*) o controle dos fluxos de capitais exercido pelo Estado chinês; *ii*) a ampliação dos investimentos em infraestrutura capitaneados predominantemente pelas empresas públicas; *iii*) da busca de mecanismos estatais de conglomeração e internacionalização; *iv*) financiamento público do investimento; *v*) inovações tecnológicas; e *vi*) uma política fiscal ativa. Tais elementos deixam evidente o elevado grau de indução e controle do governo chinês sobre sua economia (MEDEIROS, 2006).

É preciso destacar, aqui, o novo papel econômico desempenhado pela China na economia mundial. Papel que Medeiros (2006) denominou de “duplo pólo”, visto que a China, em um pólo, afirma-se como produtor mundial de produtos da Tecnologia da Informação e bens de consumo industriais – aparecendo como o principal produtor de manufaturas intensivas em mão-de-obra –, transformando-se num exportador líquido para os EUA. Em outro pólo, aparece como grande mercado para a produção mundial de máquinas e

equipamentos e, sobretudo, de matérias-primas (petróleo, minerais, produtos agrícolas etc.), transformando-se, inclusive, num importador líquido para a Ásia, África e também para os países latino-americanos. Vale ressaltar que a análise de Medeiros (2006) em relação ao papel da China esteve centrada na dinâmica regional do Sudeste Asiático, no entanto, recentemente fica cada vez mais evidente que a China vem funcionando como “duplo pólo”<sup>63</sup> importante não só para a sua economia regional, mas para a economia mundial como um todo, exercendo forte influência na dinâmica da Ásia, da África, da América Latina e da Europa.

Portanto, é claro que o Estado chinês vem adotando uma política econômica desenvolvimentista, de cunho keynesiano, para garantir a continuidade das elevadas taxas de crescimento (expansão média real do PIB de 10,8% entre 2003 e 2007, e de 9,6% em 2008, e de 8,7% em 2009, no auge da crise internacional) (Tabela 3.2). Cabe apresentar, de forma sintética, as características e algumas limitações do atual padrão de crescimento chinês.

Segundo Medeiros (2008), o aumento concomitante da aceleração das taxas de crescimento do investimento (FBKF) e das exportações provocou uma diminuição relativa do excedente de mão-de-obra, gerando, por sua vez, um aumento do salário real<sup>64</sup>. Em associação a esse aumento salarial também se verificou uma redução da pobreza e uma melhora nas condições habitacionais em virtude dos programas estatais de investimento em infraestrutura. A despeito dessas melhorias salariais e das condições sociais, na base da pirâmide sócio-econômica chinesa, verificou-se uma forte ampliação da concentração da renda na China em

---

<sup>63</sup> Segundo Medeiros (2006, p. 387), o entendimento do papel de “duplo pólo” da economia chinesa sobre a economia mundial só é possível a partir da compreensão da combinação de dois efeitos da economia da China: i) o efeito composição - grau de complementaridade e rivalidade das exportações chinesas - decorrente da pauta exportadora chinesa; ii) o efeito escala que se associa ao ritmo de crescimento do mercado chinês e seus impactos sobre a aceleração de suas importações. Este último efeito é um dos mais relevantes para explicar o aumento das exportações de matérias-primas e alimentos da África e da América latina para a China.

<sup>64</sup> “A expansão do emprego ainda ocorreu acompanhada da elevação dos salários, [...] desde meados dos anos 1980 os salários urbanos multiplicaram-se por 22 vezes, fazendo com que, a partir de 1986, sua taxa de crescimento quase sempre estivesse acima dos 10%. Em termos absolutos, entre 1986 e 2008, o salário médio nominal medido em iuane cresceu de ¥\$ 111 para ¥\$ 2.436, com destaque para o período de 1998 a 2007, quando aconteceu cerca de 80% de todo este crescimento. Em termos reais, o aumento do salário também foi muito significativo, ainda que inferior ao verificado em termos nominais – devido, principalmente, à elevação da inflação no final dos anos 1980 –, já que se ampliou em torno de seis vezes no mesmo período, saindo de ¥\$ 111 para ¥\$ 591, a preços constantes de 1986.” (LEÃO, 2001, p. 51)

prol dos capitalistas em prejuízo dos trabalhadores, bem como em favor da cidade em detrimento do campo. Essa situação é originária dos mecanismos de fortalecimento da acumulação primitiva<sup>65</sup> na economia chinesa, já em curso desde os anos 1990, e proveniente da combinação de alguns fatores, a saber: “termos de troca desfavoráveis à agricultura, a reforma das empresas estatais (maior liberdade de demissão), a expansão do comércio e do investimento externo e a liberalização do mercado de terras urbanas” (MEDEIROS, 2008, p. 256). Além da questão distributiva, Fang & Yang & Meiyan (2009) alertam, ainda, para outras limitações, tais como a elevação constante das taxas de investimento, em proporção do PIB, que pode gerar um efeito *crowding out* do consumo final e a maior amplitude das flutuações econômicas em virtude do crescimento estar atrelado ao investimento.

Nesse contexto, a política econômica desenvolvimentista chinesa e as políticas macroeconômicas expansionistas dos EUA, após o 11 de Setembro de 2001, combinadas possibilitaram, por um lado, a manutenção e o posterior aumento das exportações chinesas para os Estados Unidos, logo após a rápida recuperação econômica deste último; e, por outro lado, permitiu o aumento das importações chinesas de máquinas e equipamentos originários da Alemanha, dos Estados Unidos e do Japão, de produtos industriais dos demais países asiáticos e de matérias-primas e alimentos dos países em desenvolvimento da África e da América Latina.

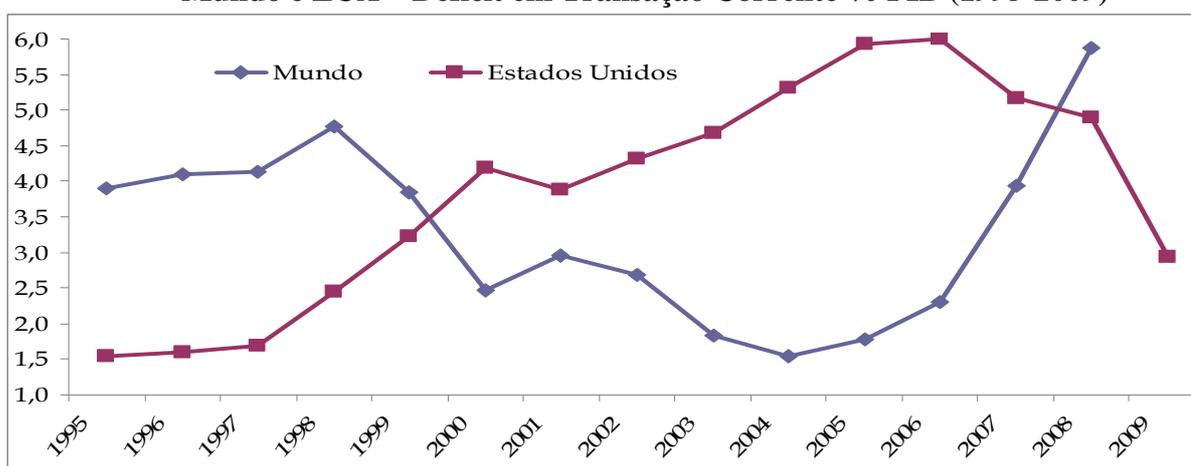
É preciso destacar, ainda, que a rápida recuperação econômica dos Estados Unidos gerou uma forte aceleração de suas importações, resultando num aumento do seu déficit em transações correntes como proporção do PIB, que passou de 3,8% em 2001, para 5,3% em 2004; ao mesmo tempo em que provocou uma redução no déficit em transações correntes para

---

<sup>65</sup> Marx (1986, vol. 1, tomo 2, p. 262) assim define a acumulação primitiva: “[...] é nada mais que o processo histórico de separação entre produtor e o meio de produção. Ele aparece como ‘primitivo’ porque constitui a pré-história do capital e do modo de produção que lhe corresponde.” Marx (1985) destacou cinco fatores responsáveis pela acumulação primitiva. São eles: 1) a expropriação do povo do campo de sua base fundiária; 2) a legislação sanguinária contra expropriados desde o final do séc. XV: Leis de rebaixamento dos salários; 3) a gênese dos arrendatários capitalistas; 4) a repercussão da revolução agrícola sobre a indústria. Criação do mercado interno para o capital industrial; e 5) a gênese do capitalista industrial.

a média dos países do resto do mundo (Tabela 3.2 e Gráfico 3.4). Com isso, ocorreu a geração de superávits no balanço de pagamento de vários países, reduzindo assim as restrições externas destes por meio do acúmulo de reservas internacionais.

**Gráfico 3.4.**  
**Mundo e EUA – Déficit em Transação Corrente % PIB (1995-2009)**

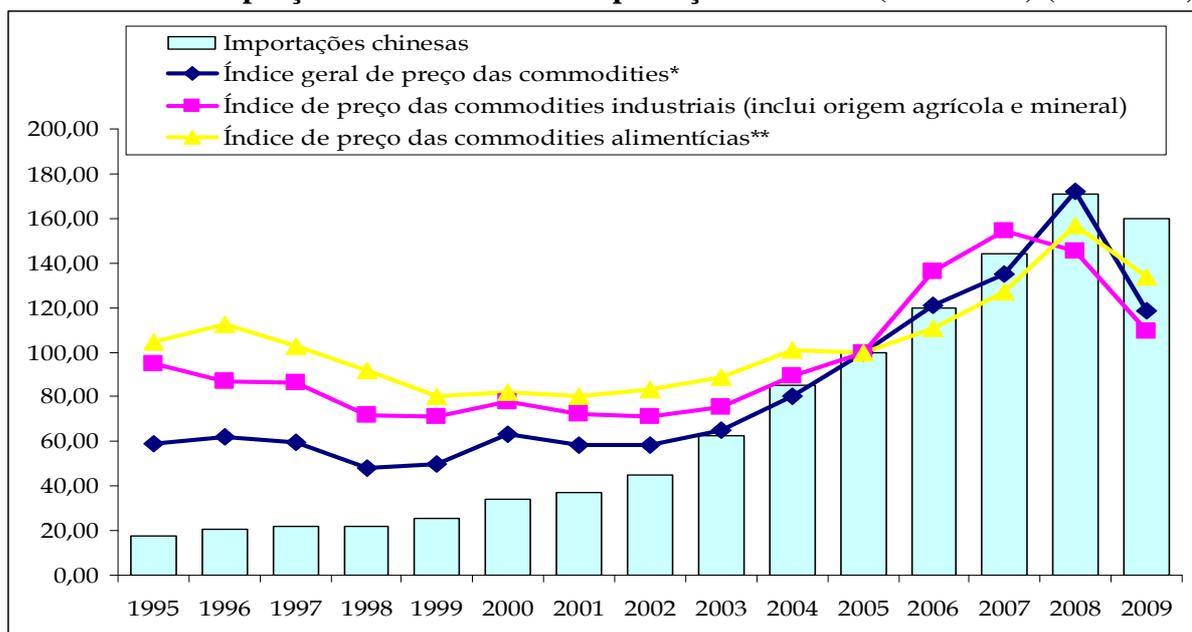


Fonte: FMI/ Estatística Financeira Internacional (EFI)

A dinâmica de ampliação do déficit em transações correntes da economia americana, em associação com sua política fiscal expansionista, também provocou um significativo aumento da liquidez internacional, que pôde ser notada pelo aumento das reservas internacionais que saltou de US\$ 1.033 bilhões em 2002, para US\$ 5.500 bilhões em 2009, crescimento de 432%, o qual foi muito maior que o crescimento do PIB mundial (de 74,5% para esta mesma comparação) (Tabela 3.2).

A combinação do aumento da renda mundial, da redução das restrições externas de diversos países, da ampliação da liquidez internacional e, sobretudo, da aceleração da “locomotiva” chinesa gerou uma expansão do volume do comércio mundial que passou de uma taxa de crescimento de 0,3%, em 2001, para 7,2%, em 2007 (Tabela 3.2), bem como uma forte elevação dos preços das *commodities* (crescimento de 131,5%, entre 2002 e 2007, no seu índice geral). Essa dinâmica, em boa medida, foi fruto da expansão das importações chinesas, haja vista a forte correlação entre a evolução das importações da China o índice de preços de *commodities* expressa no Gráfico 3.5.

**Gráfico 3.5.**  
**Índices de preços de *commodities* e importações chinesas (1995-2009) (2005=100)**



**Nota:** \* Inclui os preços das *commodities* combustíveis e não-combustíveis; \*\* Commodity Food Price Index includes Cereal, Vegetable Oils, Meat, Seafood, Sugar, Bananas, and Oranges Price Indices

**Fonte:** FMI, World Economic Outlook Database, Abril 2010. Elaboração própria

Esse novo cenário internacional, marcado por um novo eixo sino-americano, gerou impactos positivos para toda a economia latino-americana, inclusive para o Brasil, já que se verificou uma expansão do *quantum* das exportações do continente, uma alta dos preços internacionais das principais *commodities* (sobretudo do petróleo, do gás, dos minerais e dos alimentos) exportadas pela região, e uma expansão da liquidez internacional. Especificamente para o Brasil, esses elementos, em articulação, propiciaram um acelerado crescimento das taxas de exportação, em valor, e uma melhora nos termos de troca, relaxando, por sua vez, os problemas de financiamento e de restrições externas ao crescimento do país.

No âmbito da economia política internacional, esse novo eixo geo-econômico de acumulação mundial significou a introdução de transformações profundas no interior do mercado mundial. Na esteira de implantação de uma nova plataforma de acumulação capitalista em direção a taxas de lucro mais elevadas, determinado número de países asiáticos, até então mergulhados no atraso pré-capitalista, viu surgir uma nova industrialização que em boa parte foi e é fruto de um processo de “acumulação primitiva”.

Isso trouxe à luz novas formas de integração econômica, as quais explicitam novas combinações de livre-comércio com as vantagens próprias da mais-valia absoluta e relativa, presentes potencialmente nos países atrasados, ou, até então, colocados à margem da reprodução capitalista global. Em termos pragmáticos, aparecem as “estratégias de mercado” vinculadas às “estratégias de racionalização da produção”, implicando na adoção de novas formas de gestão e modos de organização dos grupos empresariais, em consonância com novas estruturas de distribuição espacial da produção.

Nesse sentido, tendo em vista o interesse dos países capitalistas centrais e do imperialismo em suas diversas formas, pode-se afirmar que o mercado mundial é reorganizado de forma contraditória. Surgem novos concorrentes em regiões onde antes o imperialismo exercia plena dominação. Essa situação pode ser seguramente ilustrada a partir do papel que passa a ser exercido por esse novo ator de grande envergadura, a China, no contexto da reprodução capitalista mundial. Esse país foi reintegrado na esfera da valorização planetária capitalista, porém, tal movimento resultou na ruptura com as relações políticas vigentes à época do imperialismo clássico, razão pela qual pode ser afirmado que o mesmo fora guindado ao status de núcleo de acumulação de primeira linha, função que permite e obriga-os a atuarem como “re-colonizadores” em virtude, entre outras funções, da entrada dos mesmos na disputa por matérias-primas e alimentos.

Particularmente, e de maneira bastante singular relativamente à história de desenvolvimento do capitalismo como sistema mundial, esse grande país asiático se transformou numa “máquina” de acumulação de riqueza no sistema econômico mundial, configurando, inclusive, uma relação de cooperação e conflito com os Estados Unidos e com vários países periféricos, haja vista a ampliação do comércio internacional e a melhora dos termos de troca em favor dos países periféricos.

### 3.2.1. A crise internacional (*subprime*) e as alternativas de solução norte-americana e chinesa

O ciclo de expansão mundial foi interrompido pela crise sistêmica internacional recente. Crise esta que se iniciou, em meados de 2007, no mercado imobiliários norte-americano, mais especificamente no segmento de hipotecas de alto risco (*subprime*) devido ao aumento da inadimplência nesse setor<sup>66</sup>. Apesar da acentuada desvalorização dos preços dos ativos das instituições financeiras e dos problemas de renovação de crédito, até então ainda não se tinha ainda clara a extensão, a profundidade e as conseqüências da crise, pois, dado o processo de desregulamentação financeira, não era evidente se a crise tinha um caráter de liquidez ou de solvência.

A falência do Lehman Brothers, em setembro de 2008, deixou clara a profundidade da crise, que se configurou numa crise de caráter sistêmico que se propagou de forma ainda mais rápida. A profundidade e a amplitude da crise ficaram evidentes em virtude dos seus impactos na economia mundial. Todos os países foram atingidos pela crise, o que se refletiu na queda mundial do nível de atividade econômica (o PIB mundial apresentou, em 2009, variação negativa de 0,6 – Gráfico 3.1), do nível de emprego, do fluxo de comércio (o volume do comércio caiu 10,7%, em 2009 – Tabela 3.2) e dos investimentos (a taxa de investimento mundial caiu quase 10%, de 23,7% do PIB, em 2008, para 21,4% do PIB, em 2009, Gráfico 3.1).

O mecanismo de propagação da crise foi o sistema, desregulamentado e sem fiscalização, de financiamento de compra de imóveis norte-americanos, que permitiu o rápido crescimento de empresas independentes de empréstimos hipotecários. Empresas estas que –

---

<sup>66</sup> “Com o aumento da inadimplência do pagamento dos empréstimos baseados no crédito hipotecário, ocorreu forte contração da oferta de crédito imobiliário que, por sua vez, provocou queda nas vendas e no preço dos imóveis. As condições para a explosão da “bolha especulativa” do mercado imobiliário estavam dadas, àquela altura era só uma questão de tempo. E não tardou muito a acontecer” (CARCANHOLO et. al., 2009, p. 12).

visando à securitização dos seus contratos – venderam promissórias hipotecárias *subprime* aos *hedge funds* (fundos especulativos de alto risco) que funcionavam como filiais (braços corporativos) de grandes bancos de investimento e comerciais dos Estados Unidos e da Europa (CARNANHOLO, et. al., 2009).

As características imediatas dessa profunda crise internacional de 2008 e 2009, comparada inclusive a crise de 1929, têm fatores que, por um lado, a liga com as crises da década de 1990 e início dos anos 2000 e, por outro, a distancia das referidas crises devido a algumas características particulares.

O denominador comum dessa crise atual (*subprime*), originária nos EUA, e de todas as crises mais recentes do capitalismo é a crescente desregulamentação e liberalização dos mercados financeiros em quase todo mundo, iniciada na década de 1970 e consolidada com a política de retomada norte americana (1979). A desregulamentação financeira, em associação com o uso de novas tecnologias da informação, permitiu a livre movimentação e valorização dos fluxos financeiros, acelerando vertiginosamente a sua velocidade, bem como radicalizou a autonomização da acumulação de capital fictício. Aquela nova configuração dos mercados financeiros criou inúmeros intermediários – dentre os quais se podem destacar os “fundos de *hedge*” e as empresas de “*capital equity*” – entre os poupadores e os bancos, que, inclusive, deram origem a dois mercados novos, o de opções e o de futuros, que permitiram uma extraordinária alavancagem financeira (capacidade de mobilização de recursos bem superiores ao montante de capitais realmente existentes).

O resultado dessa globalização financeira (norte americana) se expressa num superdimensionamento da esfera da acumulação fictícia (sem correspondência com a riqueza material existente) em detrimento da acumulação na esfera produtiva e potencializa as possibilidades das crises e a extensão e gravidade das mesmas. De outro lado, a estreita interconexão entre todos os mercados também tem a capacidade de potencializar o “boom

especulativo” e também o seu reverso: a crise, com a conseqüente desvalorização dos capitais. Em especial, as crises das duas últimas décadas têm apresentado um grande potencial de se difundir globalmente, com poder de contagiar e desestabilizar economias de países e, mesmo, de regiões inteiras (FILGUEIRAS, 2007).

A atual crise global, difundida a partir do mercado imobiliário americano, teve a sua origem mais remota localizada no início dos anos 2000, quando um novo ciclo de redução da taxa de juros (que caiu de 6,5% para 1% ao ano para os títulos do governo americano) e o crescimento da economia americana estimularam a expansão do mercado imobiliário (Tabela 3.1 e 3.2 e Gráfico 3.2). Essa expansão foi impulsionada, de forma decisiva, pela tomada de empréstimos bancários com base no denominado crédito hipotecário, isto é, que têm como contrapartida e garantia, para o pagamento da dívida, os próprios imóveis adquiridos e/ou reformados. Com a expansão desse crédito, os preços dos imóveis cresceram, possibilitando a renovação das hipotecas por meio da obtenção de novos créditos, sempre maiores que os anteriores, que permitiam aos tomadores pagarem estes últimos e ainda terem a sua disposição um saldo para ser gasto na aquisição de outros bens e serviços. Com isto, se ampliou e se acelerou o consumo das famílias que, por sua vez, impactou o crescimento do conjunto da economia americana, dando origem a um ciclo “virtuoso” de consumo-produção-emprego. Por sua vez, esse ciclo estadunidense rebateu sobre a dinâmica das economias do “resto do mundo”, através do crescimento vertiginoso das importações americanas de bens e serviços.

No entanto, como é próprio da lógica de funcionamento do sistema capitalista, desencadeou-se, no mercado imobiliário dos Estados Unidos, um típico processo especulativo, com os valores dos imóveis, cada vez mais inflados, servindo de âncora para a tomada, por parte das famílias e de especuladores profissionais, de empréstimos cada vez maiores. Com isso, houve um descolamento, cada vez maior, da acumulação fictícia em relação ao valor real dos bens imobiliários dados como garantia para os empréstimos,

formando-se o que tipicamente se chama de uma “bolha especulativa”. A partir de 2004, quando da volta do crescimento das taxas de juros básicas dos EUA (Tabela 3.2), verificou-se crescimento na inadimplência no pagamento dos empréstimos e redução na oferta de crédito imobiliário, provocando, desde julho de 2006, queda nos preços dos imóveis. Essas condições tornaram-se cada vez mais agudas ao longo de 2007, acentuando-se com a falência do Lehman Brothers, em setembro de 2008, que culminou numa crise profunda (explosão da bolha) dos mercados financeiros e de capitais dos EUA e dos países da Europa.

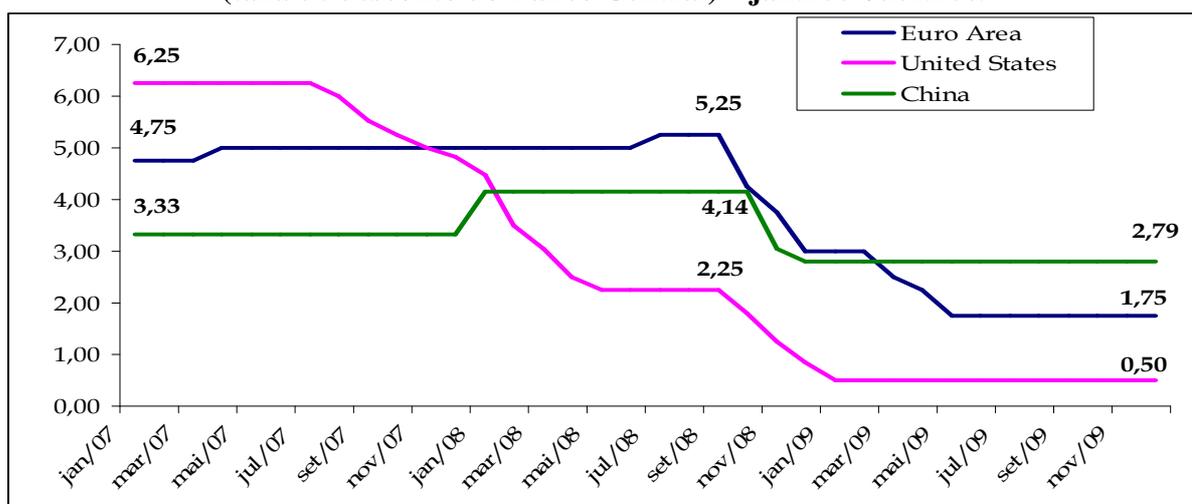
Uma das características particulares dessa crise, em relação às anteriores, diz respeito à sua amplitude e profundidade, uma vez que todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento, sem exceção, foram afetados, por meio de canais de transmissão diferenciados, tanto no lado financeiro quanto no lado produtivo. O aprofundamento da crise, em setembro de 2008, gerou um colapso do estado de confiança em quase todos os países, nesse contexto os Estados nacionais tiveram que configurar uma ampla variedade de estratégias anticíclicas (monetárias e fiscais), ao estilo keynesiano, para reverter tal situação. Em outras palavras, o maior intervencionismo estatal, em maior ou menor grau a depender dos impactos da crise, passou a ser a tônica das políticas governamentais ao redor do planeta.

Além das medidas de política monetária centrada na redução das taxas de juros e aumento da liquidez (base monetária), os Estados nacionais passaram a adotar duas outras medidas de contenção da crise que estavam renegadas até então, a saber: i) intervenção direta em instituições bancárias e não bancárias por meio do aumento da garantia sobre depósitos privados e sobre empréstimos bancários, da compra de ativos de valor incerto e da injeção de capital, entre outras medidas; e ii) medidas de estímulos fiscais, tais como gastos em infraestrutura, apoio ao emprego, transferências para a população mais pobre, redução de impostos, entre outras medidas.

No que tange à intervenção direta do sistema financeiro, Khatiwada (2009) e Acioly et. al. (2001) destacam que os países que mais utilizaram esses instrumentos, inclusive em termo de montantes de recursos, foram os Estados Unidos e o Reino Unido, uma vez que os sistemas financeiros destes dois países foram os mais afetados – próximo do colapso total – devido a maior exposição dos grandes agentes financeiro às hipotecas *subprime*. A intervenção estatal no sistema financeiro foi tão intensa, nesses países, que gerou um fato inusitado para o capitalismo do Reino Unido, a saber: a maior parte da propriedade do sistema financeiro passou as mãos do Estado.

No auge da crise – quebra do Lehman Brothers, em setembro de 2008 – diversos países realizaram uma política monetária expansionista por meio da redução de suas taxas de juros básicas, já a partir de agosto 2008. O banco central (BC) norte-americano reduziu sua taxa de juros de 2,25 p.p. em ago./2008<sup>67</sup>, para 0,5 p.p. em jan./2009, o BC europeu diminuiu sua taxa de juros de 5,25 p.p. em ago./2008, para 1,75 p.p. em jun./2009 e o BC chinês reduziu sua taxa de juros de 4,14 p.p. em ago./2008, para 2,79 p.p. em jan./2009 (Gráfico 3.6).

**Gráfico 3.6**  
**Estados Unidos e China – Evolução da taxa de juros mensal**  
**(taxa de desconto do Banco Central) – jan.2007/dez.2009**



**Fonte:** Monetary Fund: World: International Financial Statistics, Maio 2010. Elaboração própria

<sup>67</sup> Vale ressaltar que o banco central dos EUA já vinha, desde julho de 2007, reduzindo sistematicamente sua taxa de juros que saiu de 6,25 p.p. em jul./2007, para 2,25 p.p., em maio de 2008 (Gráfico 3.6).

Mesmo com a forte redução das taxas de juros nos EUA e na região da União Europeia, verificou-se que estes países continuaram a enfrentar forte restrição de crédito, levando, inclusive, com que os bancos centrais dos Estados Unidos, da Europa e da Inglaterra efetuassem “[...], em meados de 2009, operações de recompras de títulos públicos a fim de injetar liquidez na economia (*quantitative easing*) para forçar uma redução das taxas de juros de longo prazo” (ACIOLY et. al., 2010, p. 8).

Como alertara Keynes (1982), nem sempre a política monetária expansionista consegue criar uma relação causal entre a expansão monetária e o estímulo à demanda agregada. Em situações de extrema incerteza (colapso do estado de confiança), verifica-se um aumento da preferência pela liquidez maior do que a quantidade de moeda em circulação, com isso, verifica-se uma redução dos preços dos ativos menos líquidos, contraindo assim os investimentos e, por meio do multiplicador, o consumo, a renda e o produto. Nesta situação, a política monetária tem pouco efeito sobre a demanda efetiva, como afirmou Keynes (1982, p.141):

Se nos vemos tentados a considerar a moeda como a bebida que estimula a atividade do sistema, não nos esqueçamos que põem surgir muitos percalços entre a taça e os lábios. Embora seja de esperar que, *ceteris paribus*, um aumento na quantidade de moeda reduza a taxa de juros, isto não ocorrerá se a preferência do público pela liquidez aumentar mais que a quantidade de moeda; e, conquanto se possa esperar que, *ceteris paribus*, uma baixa na taxa de juros estimule o fluxo de investimento, isto não acontecerá se a escala da eficiência marginal do capital cair mais rapidamente que a taxa de juros; quando, enfim, se possa esperar que, *ceteris paribus*, num aumento do fluxo de investimento faça aumentar o emprego, isso não se produzirá se a propensão a consumir estiver em declínio. (KEYNES, 1982, p.141).

Dada o colapso do estado de confiança durante a crise internacional, os Estados nacionais tiveram de utilizar políticas fiscais expansionistas (estímulos fiscais), em maior ou menor grau. Políticas estas que geram efeitos positivos na demanda agregada, da seguinte forma: i) os gastos do setor público estimulam o consumo das famílias e a produção das firmas; e ii) a dívida pública permitem ao Estado aumentar os gastos agregados, uma vez que utilizam uma parcela da poupança inativa do setor privado, já que numa economia monetária

sempre há algum grau de moeda entesourada (HERMANN, 2006; BUSATO, 2006). Para Cardim de Carvalho (1999, p. 272), a política fiscal é o instrumento mais efetivo de política econômica, uma vez que, ela “é uma forte alavanca para empurrar a demanda agregada para cima ou para baixo, por atingir de forma direta a renda privada”.

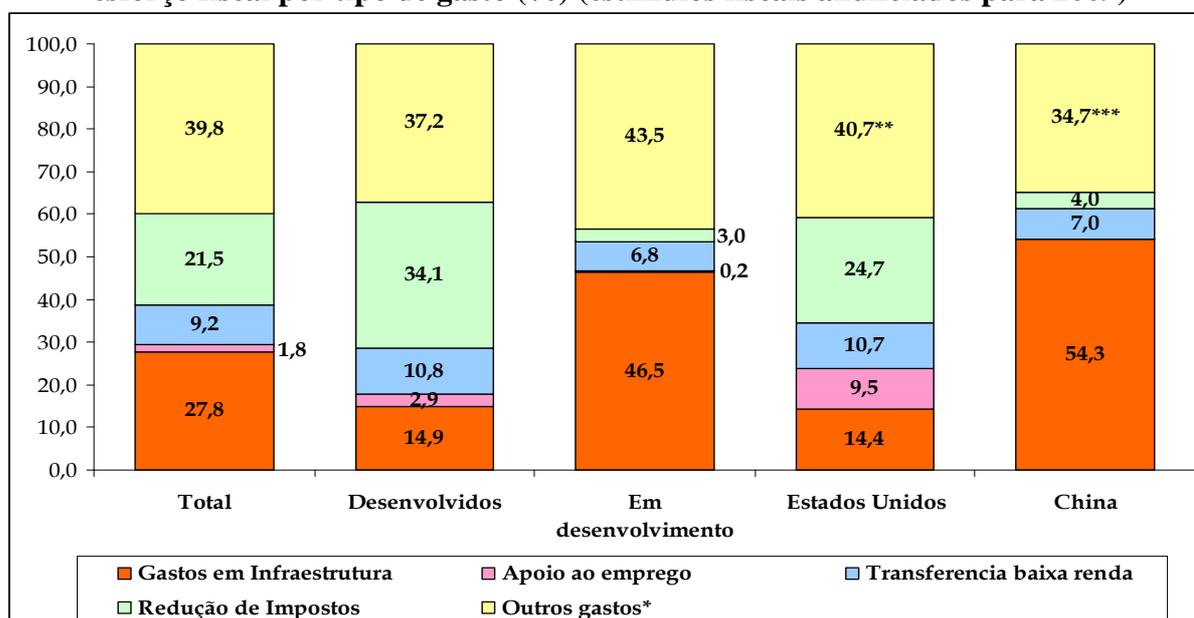
Com o aprofundamento da crise, todos os países utilizaram, em maior ou menor grau, estímulos fiscais que se configuraram numa ampla variedade de estratégias anticíclicas ao estilo keynesiano. Inclusive, formou-se um consenso internacional no auge da crise, que perdurou até a crise grega de 2010, de que as políticas fiscais expansionistas deveriam ser utilizadas.

De modo geral, os países em desenvolvimento, especialmente a China, foram os países que mais se propuseram, no primeiro semestre de 2009, a realizarem os maiores esforços fiscais, em proporção do PIB<sup>68</sup>. Quase todos os países utilizaram pacotes fiscais de recuperação econômica, no entanto verificaram-se diferenças significativas nos tipos de incentivos. O Gráfico 3.7 evidencia que nos países em desenvolvimento e nos EUA a maior participação dos esforços fiscais deveria ocorrer na redução de impostos (34,1% para os países desenvolvidos e 24,7% para os EUA) e em outros gastos – fortemente influenciados pelas despesas de salvamento do sistema financeiro (37,2% para os países desenvolvidos e 40,7% para os EUA), ao passo que nos países em desenvolvimento, e mais especificamente na China, os esforços fiscais foram direcionados em grande medida para os gastos em infraestrutura (46,5% para os países em desenvolvidos e 54,3% para a China) (Gráfico 3.7).

---

<sup>68</sup> “Entre os países desenvolvidos, os que se propuseram, no início de 2009, maior esforço fiscal como proporção do produto interno bruto (PIB), foram os EUA (5,6%), Alemanha (2,8%), Japão (2,3%) e Canadá (2%). Em seguida, no grupo dos países em desenvolvimento, estão a China (13%), Arábia Saudita (11,3%), Malásia (7,9%), México (4,7%) e Argentina (3,9%)” (ACIOLY et. al., 2010, p. 11)

**Gráfico 3.7**  
**Países desenvolvidos, em desenvolvimento, Estados Unidos e China - Composição do esforço fiscal por tipo de gasto (%) (estímulos fiscais anunciados para 2009)**



**Nota:** \* Nesta rubrica (Outros gastos) está incluído os gastos destinados a opção da compra de ativos de valor incerto; \*\* Cerca de 60% dessa rubrica (Outros gastos - EUA) foi destinado à opção da compra de ativos de valor incerto do Fannie and Freddie; \*\*\* Cerca de 72% dessa rubrica (Outros gastos - China) foi destinado a reconstrução de áreas chinesas (Sichuan, Chengdu, etc) atingidas pelo terremoto de 12 de maio de 2008

**Fonte:** Khatiwada (2009) e Acioly et. al. (2010)

Fica evidente que os países desenvolvidos e os em desenvolvimento utilizaram instrumentos keynesianos diferenciados de combate a crise. É preciso, aqui, se deter mais especificamente as medidas de enfrentamento da crise nos EUA e na China, bem como observar quais foram os seus resultados macroeconômicos. Isso é fundamental para que se possa compreender a dinâmica da economia mundial após a crise, bem como quais foram os efeitos desse processo para a economia brasileira.

A evolução das principais variáveis macroeconômicas, entre o segundo trimestre de 2007 e o quarto trimestre de 2009 – apresentada na Tabela 3.3 – mostra que as estratégias de intervenção do governo norte-americano<sup>69</sup> para reverter a crise obtiveram resultados aquém do que diz respeito: i) à recuperação do produto, uma vez que a produção industrial, ao longo dos trimestres de 2009, praticamente, não mostrou sinais de recuperação, bem como a

<sup>69</sup> Dentre as estratégias podem-se destacar: i) a redução da taxa de juros trimestre após trimestre que se reduziu de 4.76 p.p. , no 2º trimestre de 2007, para 0,07 p.p., no 4º trimestre de 2009; ii) crescimento de 9% da base monetária (M2) em proporção do PIB, entre o 3º trim.2008 e 4º trim.2009; iii) ampliação do déficit fiscal, que salta para um patamar elevado ao longo de todo o ano de 2009. Entre outras medidas já ressaltadas anteriormente, sobretudo, as operações de salvamentos do sistema financeiro (Tabela 3.3).

evolução do PIB (Tabela 3.3); ii) ao aumento do nível investimento, pois a FBKF vinha caindo trimestre a trimestre, desde o 2.º trimestre de 2007, e sofreu um lapso ainda maior entre 4.º trimestre de 2008 e o 1.º trimestre de 2009 (queda de 10,8%). Após isso a FBKF manteve-se estagnada ao longo de 2009 (Tabela 3.3); e ii) à elevação do emprego, já que a taxa de desemprego aberto saltou de 6,6%, no quarto trimestre de 2008, para 8,1% no primeiro trimestre de 2009, chegando ao patamar de 9,5% no quarto trimestre de 2009 (Tabela 3.3).

**Tabela 3.3**  
**Estados Unidos - Indicadores Macroeconômicos trimestrais Selecionados –**  
**2ºtrim.2007/4ºtrim.2009**

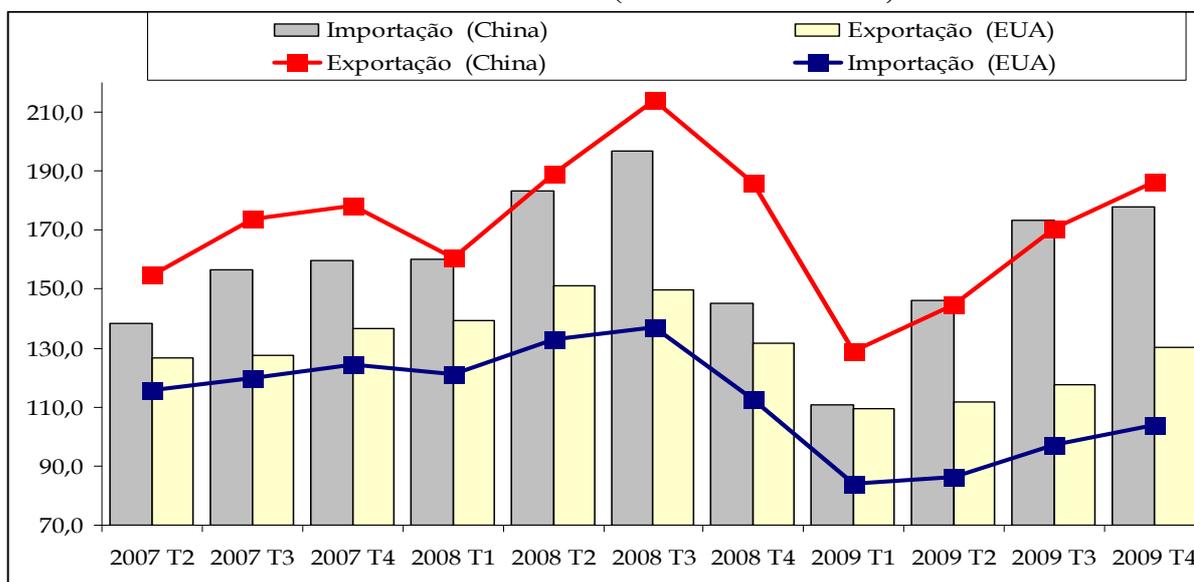
Períodos	2007 T2	2007 T3	2007 T4	2008 T1	2008 T2	2008 T3	2008 T4	2009 T1	2009 T2	2009 T3	2009 T4
Taxa de juros*	4,76	4,39	3,51	2,15	1,64	1,66	0,39	0,23	0,18	0,17	0,07
Base Monetária (M2)/PIB (%) (média de 2005=100)	100,3	100,8	101,0	103,2	103,1	104,7	110,8	114,2	115,1	114,6	114,1
Superávit ou déficit (-) /PIB(%)	1,0	-0,3	-0,7	-1,4	0,3	-1,2	-2,3	-3,2	-2,2	-2,4	-2,7
PIB (média de 2005=100)	110,8	112,2	113,4	113,7	114,7	115,1	113,5	112,2	112,0	112,7	114,4
Investimento (FBKF) (média de 2005=100)	101,7	101,7	100,9	99,5	99,5	97,8	93,3	84,2	82,9	83,0	83,3
Produção Industrial (média de 2005=100)	103,6	104,2	104,4	104,5	103,2	100,8	97,4	92,4	89,9	91,3	92,9
Taxa de Desemprego	4,4	4,7	4,6	5,3	5,2	6,0	6,6	8,8	9,1	9,6	9,5

Nota: \* Treasury Bill Rate

Fonte: Monetary Fund: World Economic Outlook Database, April 2010 e International Financial Statistics, Maio 2010. Elaboração própria

Esse baixo dinamismo, quase estagnação, da economia norte-americana, ao longo de 2009, pode também ser observado pela evolução de suas exportações e, sobretudo, de suas importações. Entre o 3.º trimestre de 2008 e o 1.º trimestre de 2009, no auge da crise, as exportações caíram 26,9%, refletindo a desaceleração econômica mundial, ao passo que as importações decresceram ainda mais, num total de 38,6%. Na verdade, isso reflete a forte desaceleração da dinâmica interna da economia norte-americana que gerou, por sua vez, elevada redução das importações. A evolução das importações e exportações dos EUA, a partir do 1.º trimestre de 2009, mostra uma recuperação pequena (Gráfico 3.8)

**Gráfico 3.8**  
**Evolução das exportações e importações trimestrais da China e dos Estados Unidos – 2º tri.2007/4ºtrim. 2009 (média de 2005=100)**



**Fonte:** Monetary Fund: World: International Financial Statistics, maio 2010. Elaboração própria

As variáveis econômicas americanas, ao longo do ano 2009, mostram que a forte injeção de liquidez na economia, por meio dos diversos instrumentos, não se reverteu em aumentos do produto e dos investimentos, gerando assim, um “excesso de liquidez”. Carvalho (2009, p. 116) alerta que dada à posição dos Estados Unidos, de emissor da moeda mundial, a abundância de dólares poderá “dar lugar à busca de aplicações rentáveis por todo o mundo, o que favoreceria a recuperação dos mercados futuros de *commodities* e das aplicações em mercados variados”. Além do que pode ampliar o “risco de formação de novas bolhas, a economia mundial poderia viver uma nova onda de liquidez internacional sem a recuperação do setor produtivo nos países centrais”. O documento da Unctad (2010), divulgado em março, reforça essa preocupação, ao afirmar que o cassino global reabriu suas portas em virtude da não regulamentação dos mercados financeiros, num contexto de aumento da “sobra de liquidez mundial” oriundas dos pacotes de recuperação econômica, sobretudo o pacote norte-americano. Vejamos o que diz o documento da Unctad (2010, p,1):

In fact, the calm after the storm of the recent financial meltdown did not last for long. Institutional “investors” are back in business in global currency markets. With their resurgence, countries are again facing huge inflows of

hot money that cannot be put to any productive use, but which create severe price misalignments and trade distortions. The global “casino”, nearly empty a year ago, is crowded again, and many new bets are on the table. However, the recovery in the real economy is modest at best. In fact, the rebound of stocks, commodity futures and currency trade in several emerging and developing economies since March 2009 displays the makings of highly correlated big new bubbles and the threat of a new round of financial crisis. Of even greater concern is that the crisis notwithstanding, faith in “market fundamentalism” is unswerving. That faith continues to sustain the naïve belief that a solution to misalignment may be found by leaving the determination of exchange rates to unregulated financial markets.

A “locomotiva” norte-americana ainda está com suas engrenagens enferrujadas, em decorrência da crise, e não tem conseguido acelerar após ela. Por outro lado, a “locomotiva” chinesa, que também fora abalada pela crise financeira americana, parece que começa a acelerar de forma vigorosa. A China tem funcionado como o “grande motor” de arranque da dinâmica mundial. Na verdade, tal dinâmica já é uma decorrência das estratégias de recuperação econômica da China implementadas depois da crise.

O mecanismo de transmissão da crise internacional sobre a economia chinesa se deu pela via indireta, com a queda da demanda externa por produtos chineses. Para Fang & Yang & Meiyan (2009), a crise demonstrou os problemas do padrão de acumulação da economia chinesa e a necessidade de construção de estratégias voltadas ao reforço do consumo das famílias para a sustentabilidade do crescimento de longo prazo, bem como a necessidade de fomentar a demanda interna, reduzindo a dependência externa.

A explicitação dos problemas do padrão de expansão econômica da China suscitou, no âmbito do governo e do Partido Comunista, segundo Medeiros (2010), uma disputa a cerca das trajetórias e de possíveis correções de rota do “milagre chinês”, em curso desde a reforma de 1978. De um lado, a ala liberalizante do partido defendendo a manutenção do padrão de crescimento vinculado às exportações e aos investimentos externos; de outro lado, os defensores da correção de rota do modelo por meio de estímulos ao consumo das famílias e da ampliação da proteção social.

Os defensores dessa última linha argumentam que o atual processo de elevada concentração da renda é uma decorrência do padrão de acumulação pautado em setores intensivos em capital. Para estes, a construção de uma sociedade harmoniosa e comunista só seria alcançada com a ampliação do emprego, dos investimentos sociais e da distribuição de renda e, para tanto, a alternativa viável seria o reforço do mercado interno por meio da ampliação do consumo de massa (elevação da participação do consumo das famílias no PIB) e configuração de um *Welfare States* chinês (MEDEIROS, 2010; Fang et. al., 2009)

As políticas fiscal e monetária chinesas configuradas após a crise parecem reforçar a linha da correção da rota de acumulação (por meio da ampliação do seu mercado interno). O Relatório de Trabalho do Governo Chinês de 2009, segundo Fang et. al. (2009), deixa claro que o objetivo da política fiscal ativa e da política monetária é garantir o crescimento por meio da expansão da demanda doméstica e do ajuste estrutural. A redução das taxas de juros, a expansão da base monetária (M2) em proporção do PIB (Tabela 3.4), o imenso pacote fiscal de 4 trilhões de RMB (US\$ 586 bilhões) (distribuídos conforme Gráfico 3.7), bem como as iniciativas de ampliação da proteção social sinalizam o reforço da estratégia de crescimento pautada pelo avanço de seu mercado interno<sup>70</sup>.

**Tabela 3.4**  
**China - Indicadores Macroeconômicos trimestrais Selecionados – 2007.T2/2009.T4**

Períodos	2007 T2	2007 T3	2007 T4	2008 T1	2008 T2	2008 T3	2008 T4	2009 T1	2009 T2	2009 T3	2009 T4
Taxa de juros*	3,33	3,33	3,33	4,14	4,14	4,14	2,79	2,79	2,79	2,79	2,79
Base Monetária (M2)/PIB (%)(média de 2005=100)	107,1	106,2	80,2	106,7	99,6	98,9	82,1	129,2	122,9	120,2	N.A
PIB (média de 2005=100)	123,3	129,4	175,9	138,6	155,6	160,0	202,3	143,5	161,8	170,2	N.A

Nota: \* Bank rate (fim do período)

Fonte: Monetary Fund: World Economic Outlook Database, April 2010 e International Financial Statistics, Maio 2010. Elaboração própria

A evolução dos dados da economia chinesa, apresentados na Tabela 3.4 e no Gráfico 3.8, mostra que depois da abrupta queda do PIB, no primeiro trimestre de 2009, verificou-se

<sup>70</sup> Para uma discussão detalhada sobre as políticas de recuperação da economia chinesa, ver Fang et. al. (2009)

uma rápida recuperação, haja vista o crescimento, no 2.º trimestre de 2009, do PIB de 11,3%, em relação à igual período anterior, e de 5,1% no 2.º trimestre de 2009 no cotejo com o período imediatamente antecedente. Essa evolução positiva do PIB também se verificou no 3.º trimestre de 2009. Cabe destacar ainda a forte recuperação das exportações e importações chinesas a partir do 2.º trimestre de 2009 (Gráfico 3.8), inclusive com uma taxa de crescimento maior das importações em relação às exportações. Isso reforça ainda mais os argumentos que, possivelmente, o governo da China esteja fazendo um ajuste do seu atual modelo, buscado robustecer a demanda interna.

As estratégias chinesas e norte-americanas de contenção e recuperação da crise internacional, bem como a evolução econômica dessas economias depois do ponto fulcral da crise (3.º e 4.º trimestre de 2008 e 1.º trimestre de 2009), vêm gerando efeitos relevantes ainda não tão claros no âmbito comercial, financeiro e produtivo da economia mundial e brasileira. De forma estilizada, apresentam-se, aqui, algumas possíveis mudanças em curso, a saber:

- i) No âmbito comercial reforçaram-se as relações entre os BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), em grande medida, devido a certa complementaridade produtiva desses países (Brasil, Índia e Rússia grandes produtores de alimentos, petróleo, minério e outras matérias-primas, ao passo que a China é grande consumidor desses produtos). Além disso, o efeito China pode estar invertendo, no mínimo no médio prazo, os termos de troca para os países periféricos produtores de matérias-primas. Por um lado, a necessidade chinesa de grande quantidade de matérias-primas e alimentos reitera a posição altista dos preços das *commodities*, por outro lado, a produção de manufaturas chinesas, intensiva em trabalho e também em tecnologia, para o mercado interno e para exportação reforça a posição baixista dos preços desses produtos devido ao efeito escala da produção

chinesa. Isso poderá gerar mudanças nas estruturas das exportações e importações de diversos países;

- ii) No âmbito produtivo, o novo eixo sino-americano pode significar mudanças estruturais na divisão internacional do trabalho e das próprias plantas de produção, em virtude da tendência de elevação dos preços das *commodities*, bem como da pressão competitiva chinesa sobre os parques industriais mais complexos<sup>71</sup>;
- iii) No âmbito do fluxo de capitais, essa nova dinâmica pode significar uma nova realocação dos Investimentos Externos Diretos, ao redor do planeta, ao se destinarem a setores voltados aos suprimentos de alimento e matérias-primas destinadas ao mercado chinês. Não são poucos os sinais desse processo, basta observar, por exemplo, a expansão chinesa na África e na América Latina e mais recentemente as investidas do capital chinês no Brasil por meio da compra de vastas propriedades rurais agricultáveis<sup>72</sup> e da participação do capital chinês em atividades ligadas à exploração de petróleo e à siderurgia<sup>73</sup>. Pelo lado dos fluxos em carteira, derivativos e outros investimento, verifica-se que sua dinâmica ainda tem um componente fortemente especulativo, pois as estratégias de

<sup>71</sup> Segundo Castro (*apud* TEPASSÊ & CARVALHO, 2010, p. 5), “quanto mais complexo o parque industrial, maior a pressão competitiva chinesa sobre o sistema produtivo. Como a China conseguiu implantar um sistema industrial amplo e competitivo nos vários elos da cadeia, países que adotaram um modelo de industrialização intensiva, como o Brasil e o México, tendem a ser mais prejudicados”.

<sup>72</sup> Os chineses estão adquirindo terras em varias regiões brasileiras. Recentemente, segundo reportagem do valor de 27 de maio de 2010, a investida tem sido o cerrado nordestino, mais especificamente no oeste baiano e no Mapito (cerrado do Maranhão, Piauí e Tocantis), última fronteira agrícola do país. “ O grupo chinês [Pallas Internacional], formado por investidores privados, mas sempre com a presença do governo da China como sócio, está interessado em adquirir 200 mil e 250 mil hectares de terras tanto no oeste do Estado [baiano] quanto na região do Mapito” (INACIO, 2010, p. B14)

<sup>73</sup> Os chineses estão ampliando os investimentos no Brasil nos setores de petróleo e siderurgia. Recentemente, segundo reportagem do jornal O Globo de 22 de maio de 2010, a empresa chinesa “Sinochem — um dos principais conglomerados estatais do país, com atuações nos setores de energia, agronegócio, químico e imobiliário — venceu a disputa por uma participação de 40%, avaliada em US\$ 3,07 bilhões, em um campo petrolífero da Statoil, na bacia de Campos” (ROSA & NOVO, 2001, p.1). Além disso, a siderúrgica estatal chinesa “Wisco acertou com a MMX Mineração, do empresário Eike Batista, desembolsar 70% de um investimento de US\$ 5 bilhões na construção de uma siderúrgica no Porto do Açú, em São João da Barra/RJ” (ROSA & NOVO, 2001, p.1). Ainda neste setor verificou-se que o grupo Itaminas vendeu “seus negócios de minério, por US\$ 1,2 bilhão, para o consórcio chinês ECE Birô de Exploração e Desenvolvimento Mineral do Leste da China” (ROSA & NOVO, 2001, p.1).

recuperação da economia norte-americana geraram uma “sobra de liquidez” que não se reverteu em investimento produtivo, além do que a não regulamentação do sistema financeiro internacional abre brechas para que a dinâmica do “cassino global” continue a funcionar.

### **3.3. Inserção internacional brasileira e vulnerabilidade externa: antes e depois da crise**

O novo eixo sino-americano tem provocado significativas mudanças comerciais, financeiras e produtivas na economia mundial, bem como na relação entre o Brasil e o resto do mundo na primeira década do século XXI. Vejamos agora os impactos desse novo eixo para a inserção brasileira, em especial a questão da vulnerabilidade externa conjuntural e estrutural.

#### **3.3.1. Exportações, contas externas e vulnerabilidade externa conjuntural**

A análise da evolução das exportações, das contas externas e da vulnerabilidade externa da economia brasileira, entre 1995 e 2009, requer a diferenciação de quatro sub-períodos, cujos anos iniciais ou finais marcam eventos internos e externos importantes para a economia brasileira, que se refletiram na dinâmica de suas contas externas, bem como na questão da vulnerabilidade externa. São os seguintes períodos: de 1995 a 1998 (1.º governo FHC); de 1999 a 2002 (2.º governo FHC); de 2003 a 2007 (1.º governo Lula mais 1.º ano do 2.º governo Lula); e de 2008 a 2009 (2.º e 3.º anos do 2.º governo Lula).

O período que vai de 1995 até 1998 (1.º governo FHC) foi marcado pela consolidação do Plano Real e o seu processo de estabilidade de preços. Um dos principais mecanismos para garantir a estabilidade monetária foi a “âncora cambial” (valorização do real em relação ao

dólar), entretanto esse processo teve efeitos colaterais negativos nas finanças públicas e nas contas externas, refletindo-se nos saldos da balança comercial que se tornaram, ano a ano, deficitário (déficit acumulado de US\$ 22,4 bilhões, entre 1995 e 1998 – Tabela 3.5), e na elevação dos déficits da balança de serviços (déficit acumulado de US\$ 92,7 bilhões, entre 1995 e 1998 – Tabela 3.5) que também passou a apresentar, ano a ano, déficits elevados e crescentes, o que, por sua vez, implicou em um aumento dramático da vulnerabilidade externa conjuntural<sup>74</sup> do país, demonstrado por diversos indicadores (Tabela 3.9). Naquele contexto, o equilíbrio precário do balanço de pagamento foi alcançado pela elevada entrada de capitais externos (saldo acumulado de R\$ 117,0 bilhões, entre 1995 e 1998 – Tabela 3.7) na conta de investimento direto (o IDE, no período, foi fortemente impactado pela aquisição estrangeira de empresas estatais e nacionais) e em carteira. Aquela dinâmica de deterioração das contas externas já foi amplamente discutida, portanto, não faz sentido retorná-la aqui em pormenores<sup>75</sup>.

**Tabela 3.5**  
**Transações correntes -1995-2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)**

<b>Ano</b>	<b>Balança Comercial</b>	<b>Serviços e Renda</b>	<b>Transferências</b>	<b>Saldo</b>	<b>%PIB</b>
<b>1995-1998</b>	<b>-22,4</b>	<b>-92,7</b>	<b>9,3</b>	<b>-105,8</b>	
1999	-1,2	-25,8	1,7	-25,3	-4,3
2000	-0,7	-25,0	1,5	-24,2	-3,8
2001	2,7	-27,5	1,6	-23,2	-4,2
2002	13,1	-23,1	2,4	-7,6	-1,5
<b>1999-2002</b>	<b>13,9</b>	<b>-101,5</b>	<b>7,2</b>	<b>-80,4</b>	
2003	24,8	-23,5	2,9	4,2	0,8
2004	33,6	-25,2	3,2	11,7	1,8
2005	44,7	-34,3	3,6	14,0	1,6
2006	46,5	-37,1	4,3	13,6	1,3
<b>2003-2006</b>	<b>149,6</b>	<b>-120,1</b>	<b>14,0</b>	<b>43,5</b>	
2007	40,0	-42,5	4,0	1,6	0,1
2008	24,8	-57,3	4,2	-28,2	-1,7
2009	25,3	-52,9	3,3	-24,3	-1,5
<b>2007-2009</b>	<b>90,2</b>	<b>-152,7</b>	<b>11,6</b>	<b>-50,9</b>	

**Fonte:** Banco Central

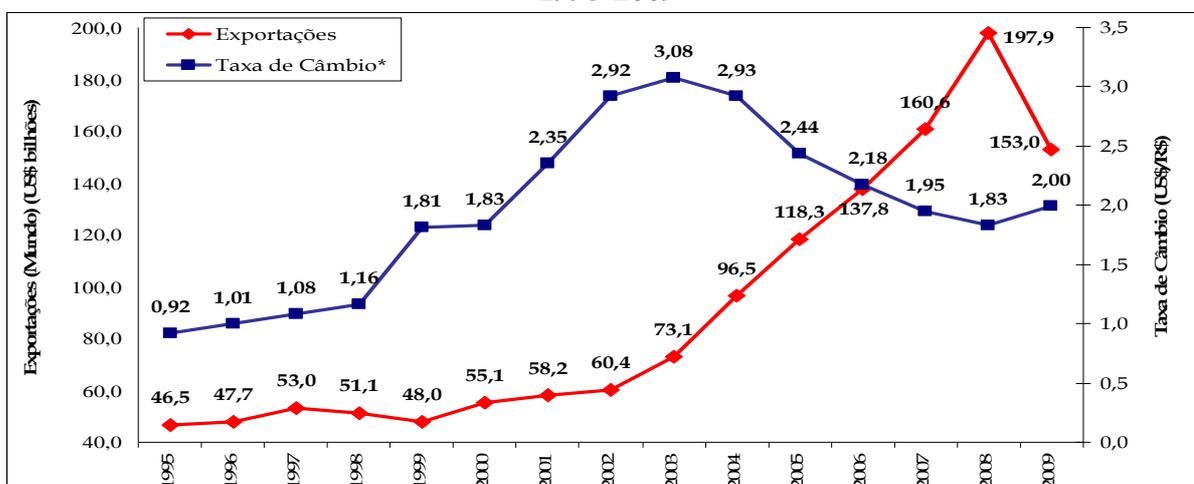
<sup>74</sup> “A vulnerabilidade externa conjuntural depende positivamente das opções de políticas disponíveis e negativamente dos custos do ajuste externo. Ela é, essencialmente, um fenômeno de curto prazo” (GONÇALVES et. al., 2009, p. 119).

<sup>75</sup> Para uma discussão detalhada da evolução e das causas da deterioração das contas externas no referido período ver Filgueiras (2000), Carneiro (2002), Gonçalves (2002), entre outros.

No plano externo, o período que vai de 1999 até 2002 foi marcado por forte instabilidade da economia mundial – desdobramentos da crise asiática (1997), crise brasileira (1999), crise da bolsa Nasdaq (2000), atentados às torres gêmeas em 11 de setembro (2001) – que se refletiu na desaceleração da economia mundial, em 2001 e 2002 (a taxa de crescimento real do PIB caiu de 4,8%, em 2000, para 2,3%, em 2001, e para 2,9%, em 2002 – Tabela 3.2), bem como na desaceleração do volume de comércio mundial (o crescimento do volume caiu de 12,3%, em 2000, para 0,2%, em 2001 – Tabela 3.2).

A despeito deste contexto externo adverso, as contas externas brasileiras melhoraram nesse período em virtude das mudanças nos eixos da política econômica depois da crise cambial enfrentada pelo Brasil em 1998 e 1999. A crise levou-nos a forte desvalorização do real, sepultando a “âncora cambial, e a configuração de três novos eixos para a política econômica, a saber: sistema de meta de inflação, política de superávits primários elevados e regime de câmbio flutuante (o regime de política macroeconômica será discutido em detalhe no capítulo 4). Este último elemento da política macro foi o maior responsável do ajuste externo, pois o processo de desvalorização do real, que durou até 2003 (a taxa de câmbio passou de 1,08 R\$/US\$, em 1998, para 2,92 R\$/US\$, em 2002 – Gráfico 3.9), possibilitou um aumento significativo das exportações (crescimento de 25,8%, entre 1999 e 2002, de US\$ 48,0 bilhões para R\$ 60,4 bilhões), bem como a reversão dos saldos negativos da balança comercial (o déficit de R\$ 22,4 bilhões, acumulado entre 1995 e 1998, reverteu-se num superávit acumulado de R\$13,9 bilhões, entre 1999 e 2002 – Tabela 3.5 e Gráfico 3.9), num cenário internacional de baixo crescimento. Vale destacar que, apesar da desvalorização do real em 1999 e em 2000, a balança comercial só se tornou superavitária a partir de 2001 (Tabela 3.5) (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007).

**Gráfico 3.9.**  
**Evolução das exportações brasileiras (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio (US\$/R\$) - 1995-2009**



**Nota:** \* Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial - venda - média

**Fonte:** Banco Central

A melhora no desempenho da balança comercial, entre 1999 e 2002, foi o elemento fundamental para reduzir os déficits em transações correntes ao longo do período (o déficit acumulado das transações correntes se reduziu de R\$ 105,7 bilhões, entre 1995 e 1998, para R\$ 80,3 bilhões, entre 1999 e 2002 – Tabela 3.5), já que a conta de serviços e renda continuou no mesmo patamar de déficits entre 1999 e 2002, inclusive esse déficit aumentou nesse último período (o déficit acumulado dos serviços e renda aumentou de R\$ 92,7 bilhões, entre 1995 e 1998, para R\$ 101,5 bilhões, entre 1999 e 2002 – Tabela 3.5) (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007).

Filgueiras & Pinto (2009) alertaram que, além do efeito câmbio, essa melhora da conta de transações correntes, entre 1999 e 2002, foi uma decorrência do baixo crescimento econômico do país, pois a melhora da balança comercial – principal responsável pela mudança nas transações correntes – foi fruto, em boa medida, da redução das importações, entre 1999 e 2002 (o valor médio das exportações entre 1995/98 e 1999/02 caiu de US\$ 55,2 bilhões para US\$ 52,0 bilhões – Tabela 3.6) que ocorreu devido ao baixo crescimento do PIB, entre 1999 e 2002. A exceção desse período foi o do ano de 2000 em que se verificou um maior crescimento do PIB (4,3%, Tabela 3.1) e que gerou, ao mesmo tempo, o único

crescimento das importações, entre 1999 e 2002 (variação positiva 13,4% das importações ente 2003 e 2004 – Tabela 3.6).

**Tabela 3.6**  
**Balança Comercial (Brasil x resto do mundo, Brasil x China e Brasil x Mercosul) – 1995-2009 (US\$ bilhões; variação anual em %)**

Ano	Exportações (Mundo)		Importações (Mundo)		Saldo (Mundo)	Saldo (Brasil x China)	Saldo (Brasil x Mercosul)
	valor	var.(%)	valor	var.(%)	valor	valor	valor
<b>Média(1995-98)</b>	<b>49,6</b>	<b>4,2</b>	<b>55,2</b>	<b>16,5</b>	<b>-5,6</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,65</b>
1999	48,0	-6,1	49,2	-14,7	-1,2	-0,19	0,06
2000	55,1	14,7	55,8	13,4	-0,7	-0,14	-0,06
2001	58,2	5,7	55,6	-0,4	2,7	0,57	-0,64
2002	60,4	3,7	47,2	-15,0	13,1	0,97	-2,29
<b>Média(1999-02)</b>	<b>55,4</b>	<b>4,5</b>	<b>52,0</b>	<b>-4,2</b>	<b>3,5</b>	<b>0,30</b>	<b>-0,73</b>
2003	73,1	21,1	48,3	2,2	24,8	2,39	0,00
2004	96,5	32,0	62,8	30,1	33,6	1,73	2,54
2005	118,3	22,6	73,6	17,1	44,7	1,48	4,69
2006	137,8	16,5	91,4	24,1	46,5	0,41	5,02
2007	160,6	16,6	120,6	32,0	40,0	-1,87	5,73
<b>Média(2003-07)</b>	<b>117,3</b>	<b>21,8</b>	<b>79,3</b>	<b>21,1</b>	<b>37,9</b>	<b>0,8</b>	<b>3,6</b>
2008	197,9	23,2	173,1	43,5	24,8	-3,64	6,80
2009	153,0	-22,7	127,7	-26,2	25,3	4,28	2,72
<b>Média(2008-09)</b>	<b>175,5</b>	<b>0,3</b>	<b>150,4</b>	<b>8,6</b>	<b>25,1</b>	<b>0,3</b>	<b>4,8</b>

Fonte: Banco Central

A melhora das transações correntes no 2.º governo FHC veio acompanhada de uma piora na conta financeira – queda de 36,6% do saldo acumulado, entre 1995-98 e 1999-02 – proveniente da forte redução do fluxo estrangeiro de investimento em carteira originária da redução da liquidez mundial, bem como pelos efeitos das crises brasileiras de 1999 e 2002 (Tabela 3.7)

**Tabela 3.7**  
**Fluxos líquidos de capitais -1995-2009 (US\$ bilhões)**

Ano	Investimento Direto			Investimento em carteira	Derivativos	Outros Investimentos	Saldo
	IED*	IBD**	Saldo				
<b>1995-98</b>	<b>63,0</b>	<b>4,6</b>	<b>58,4</b>	<b>61,6</b>	<b>-0,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>117,0</b>
1999	28,6	1,7	26,9	3,8	-0,1	-13,6	17,0
2000	32,8	2,3	30,5	7,0	-0,2	-18,2	19,1
2001	22,5	-2,3	24,7	0,1	-0,5	2,8	27,1
2002	16,6	2,5	14,1	-5,1	-0,4	-1,1	7,6
<b>1999-02</b>	<b>100,4</b>	<b>4,2</b>	<b>96,2</b>	<b>5,7</b>	<b>-1,1</b>	<b>-30,1</b>	<b>70,7</b>
2003	10,1	0,2	9,9	5,3	-0,2	-10,4	4,6
2004	18,1	9,8	8,3	-4,8	-0,7	-10,8	-7,9
2005	15,1	2,5	12,5	4,9	0,0	-27,5	-10,1
2006	18,8	28,2	-9,4	9,1	0,0	15,7	15,4
<b>2003-06</b>	<b>62,2</b>	<b>40,8</b>	<b>21,4</b>	<b>14,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>-33,1</b>	<b>2,0</b>
2007	34,6	7,1	27,5	48,4	-0,7	13,1	88,3
2008	45,1	20,5	24,6	1,1	-0,3	2,9	28,3
2009	25,9	-10,1	36,0	50,3	0,2	-16,3	70,2
<b>2007-09</b>	<b>105,6</b>	<b>17,4</b>	<b>88,2</b>	<b>99,8</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>186,8</b>

**Nota:** \* IED – Investimento Estrangeiro Direto (líquido); (+) significa entrada

\*\* IBD – Investimento Brasileiro Direto (líquido); (+) significa saída

**Fonte:** Banco Central

Em suma, verificou-se uma melhora das contas externas no 2.º FHC, bem como uma redução da vulnerabilidade externa conjuntural (ver índices na Tabela 3.9) em relação ao 1.º FHC. Essa nova situação das contas externas foi gerada por dois fatores articulados, a saber: o baixo crescimento econômico e a desvalorização do real. Tendo este último elemento o papel preponderante nessa recuperação.

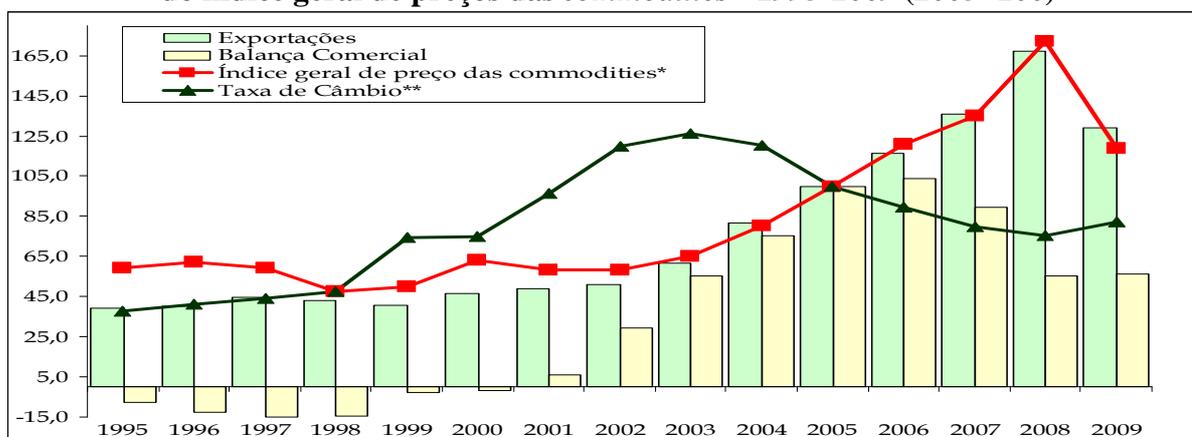
Em 2004, a tendência de desvalorização do real foi revertida e a moeda nacional passou a se valorizar ano após ano até 2008 (queda da taxa de câmbio de 3,08 R\$/ US\$, em 2003, para 1,83 R\$/US\$, em 2008 – Gráfico 3.8). Era de se esperar – pelo conhecimento de manual macroeconômico – que, com isso, ocorreria uma deterioração das transações correntes implicando num aumento da vulnerabilidade externa conjuntural. No entanto, o que se observou, entre 2003 e 2007, foi uma significativa melhora das contas externas e, conseqüentemente, uma redução da vulnerabilidade externa conjuntural. Como isso foi possível? Quais teriam sido os elementos indutores desse processo? Claramente o efeito externo proveniente do novo eixo geoeconômico sino-americano. Buscar-se-á mostrar, a seguir, os dados que evidenciam o porquê dessa resposta tão contundente. Vejamos, em

primeiro lugar, os dados que mostram a melhoria das contas externas, entre 2003 e 2007, para em seguida mostramos as relações entre esses resultados e a dinâmica do novo eixo geoeconômico.

O saldo acumulado da balança comercial, entre 1999-02 e 2003-06, aumentou de forma impressionante a uma taxa de 978% (de US\$13,9 bilhões, em 1999-02, para US\$ 149,9 bilhões, em 2003-06) (Tabela 3.5). Com esse novo patamar de superávit comercial configurou-se uma transformação dos déficits em conta corrente em superávits já em 2003 (US\$ 4,3 bilhões) e que foram se ampliando a cada ano até alcançar o superávit de US\$ 13,6 bilhões, em 2006 (Tabela 3.5). A balança comercial fora a responsável por esta reversão, uma vez que os déficits na conta de serviços e renda acumulados, entre 1999-02 e 2003-06, aumentaram em 18,3% (de R\$ - 101,5 bilhões para R\$ -120,1 bilhões - Tabela 3.5).

A explicação para essa nova configuração positiva das contas externas pode ser encontrada por meio da análise da evolução das exportações que saltaram, de forma impressionante, de US\$ 60,4 bilhões, em 2002, para US\$ 137,8 bilhões, em 2006, e depois para US\$ 160,6 bilhões, em 2007 (Gráfico 3.9 e Tabela 3.6). Mesmo com a valorização do real de 36,7%, entre 2003 e 2007, as exportações cresceram 119,8%, no mesmo período (Gráfico 3.10), apresentando uma trajetória quase que sincronizada com a evolução do índice geral de preços de *commodities*, mostrando assim uma forte correlação entre essas duas séries históricas, entre 2003 e 2007 (ver Gráfico 3.10).

**Gráfico 3.10.**  
**Evolução das exportações e da balança comercial brasileira, da taxa de câmbio e do índice geral de preços das *commodities* - 1995-2009 (2005=100)**



**Nota:** \* Inclui os preços das *commodities* combustíveis e não-combustíveis; \*\* Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial - venda - média

**Fonte:** SECEX/ MIDIC, Ipeadata e Banco Central. Elaboração própria

A evidência de que as séries históricas de exportação e preços de *commodities* passaram a caminhar juntas, a partir de 2003, mostra que, provavelmente, existe uma significativa relação entre as exportações brasileiras e as importações chinesas, já que estas últimas também passaram a ter trajetórias bastante relacionadas com a evolução dos preços das *commodities* a partir de 2003 (conforme apresentado no Gráfico 3.5). Carvalho (2009, p. 119) coaduna com essa ideia – que o efeito China (importações) é o principal responsável pelo aumento das exportações brasileiras – ao afirmar que:

O crescimento vigoroso das exportações brasileiras pode ser atribuído em grande parte aos efeitos da China sobre os produtos primários que nós exportamos e sobre outros países que exportam produtos primários para os quais o Brasil vende produtos industrializados, como muitos dos nossos parceiros comerciais na América Latina [sobretudo no âmbito do Mercosul].

Essa afirmativa é corroborada pelos dados da evolução dos principais destinos das exportações brasileiras (Tabela 3.9), uma vez que o Mercosul e a China (mais Hong Kong e Macau) foram os dois destinos, entre 2003 e 2007, que apresentaram as maiores taxas de crescimento, em valor e em participação. No caso do Mercosul, as exportações brasileiras cresceram 205,%, em valor, (de US\$ 5,7 bilhões, em 2003, para 17,4%, em 2007), e 38,9%, na participação total (de 7,8%, em 2003, para 10,8%, em 2007); ao passo que para a China

ocorreu um crescimento de 131,2 %, em valor, (de US\$ 5,2 bilhões, em 2003, para 12,1%, em 2007), e 5,2%, na participação total (de 7,2%, em 2003, para 7,5%, em 2007). Por outro lado, apesar do crescimento em valor das exportações brasileiras tanto para a União Européia (114,8%) quanto para os EUA (49,8%), entre 2003 e 2007, verificou-se que estes dois destinos perderam participação no destino total das exportações (Tabela 3.8).

**Tabela 3.8**  
**Exportações brasileiras e seus principais destinos - 1995-2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)**

Ano	Exportação (Mundo)	Exportações (China, Hong Kong e Macau)		Exportações (Mercosul)		Exportações (União Européia -EU)		Exportações (Estados Unidos)	
		Valor	Part(%)	Valor	Part(%)	Valor	Part(%)	Valor	Part(%)
<b>1995-1998</b>	<b>198,4</b>	<b>6,0</b>	<b>3,0</b>	<b>31,4</b>	<b>15,8</b>	<b>57,1</b>	<b>28,8</b>	<b>36,9</b>	<b>18,6</b>
1999	48,0	1,1	2,3	6,8	14,1	14,2	29,6	10,7	22,2
2000	55,1	1,6	2,8	7,7	14,1	15,3	27,9	13,2	23,9
2001	58,2	2,4	4,1	6,4	10,9	15,5	26,6	14,2	24,4
2002	60,4	3,0	5,1	3,3	5,5	15,6	25,9	15,4	25,5
<b>1999-02</b>	<b>221,7</b>	<b>8,1</b>	<b>3,7</b>	<b>24,2</b>	<b>10,9</b>	<b>60,6</b>	<b>27,4</b>	<b>53,5</b>	<b>24,1</b>
2003	73,1	5,2	7,2	5,7	7,8	18,8	25,7	16,7	22,9
2004	96,5	6,2	6,4	8,9	9,3	24,7	25,6	20,1	20,8
2005	118,3	7,7	6,5	11,7	9,9	27,0	22,9	22,5	19,1
2006	137,8	9,4	6,8	14,0	10,1	31,0	22,5	24,5	17,8
2007	160,6	12,1	7,5	17,4	10,8	40,4	25,2	25,1	15,6
<b>2003-07</b>	<b>586,3</b>	<b>40,7</b>	<b>6,9</b>	<b>57,7</b>	<b>9,8</b>	<b>142,0</b>	<b>24,2</b>	<b>109,0</b>	<b>18,6</b>
2008	197,9	18,2	9,2	21,7	11,0	46,4	23,4	27,4	13,9
2009	153,0	22,1	14,4	15,8	10,3	34,0	22,2	15,6	10,2
<b>2008-09</b>	<b>350,9</b>	<b>40,3</b>	<b>11,5</b>	<b>37,6</b>	<b>10,7</b>	<b>80,4</b>	<b>22,9</b>	<b>43,0</b>	<b>12,3</b>

Fonte: SECEX/ MDIC. Elaboração própria

Pelo dado da conta financeira, o período do 1.º governo Lula foi marcado pela piora dos saldos da conta financeira em relação ao 2.º governo FHC, pois ocorreu uma piora dos saldos acumulados dessa conta, entre 1999-02 e 2003-06, que passou de US\$ 70,7 bilhões para US\$ 2,0 bilhões (Tabela 3.7). Boa parte desse menor superávit acumulado foi fruto da redução dos saldos acumulados dos investimentos diretos, entre 1999-02 e 2003-06, que são explicados por dois fatores, a saber: i) queda do IED (Investimentos estrangeiros diretos) acumulados (de US\$ 100,4 bilhões, em 1999-02, para US\$ 62,2 bilhões) provenientes, em boa parte, do fim do processo de privatização das empresas estatais (Tabela 3.7); e ii) forte aumento dos investimentos acumulados de empresas brasileiras (transnacionalizadas) no exterior, entre 1999-02 e 2003-06 (de US\$ 4,2 bilhões, em 1999-02, para US\$ 40,8 bilhões),

que tem como um de seus fatores explicativos a forte apreciação do real a partir de 2004 (Tabela 3.7). Vale ressaltar que, em 2004 e em 2005, o Brasil apresentou déficits na conta financeira, transformando-se, nesses anos, em exportador de capitais.

A impressionante elevação dos superávits da balança comercial, durante o 1.º governo Lula, oriundas do forte elevação das exportações – mesmo com o real de valorizando a partir de 2004 – impulsionadas pela dinâmica do novo eixo geoeconômico mundial (EUA e, especialmente, China), gerou uma significativa redução da vulnerabilidade conjuntural, entre 2003 e 2007, expressa em diversos indicadores (Tabela 3.9). Nos casos em que os indicadores de vulnerabilidade estão diretamente associados ao comportamento das exportações (serviço da dívida externa/exportações, dívida externa total exportações e dívida externa líquida/exportações) verificou-se claramente uma redução da vulnerabilidade a partir de 2003, reforçando uma tendência que já vinha desde a mudança do regime cambial em 1999 (Tabela 3.9). Para os outros indicadores de vulnerabilidade externa (dívida total/PIB, dívida total líquida/PIB e reservas/dívida total), relacionados indiretamente com as exportações, a reversão da tendência se materializou a partir de 2003, em virtude da dinâmica das contas externas já expostas (Tabela 3.9).

**Tabela 3.9**  
**Indicadores de vulnerabilidade externa conjuntural - 1995-2009**

Ano	Serv. da dívida externa/exportação (%)	Dívida externa total/PIB(%)	Dívida externa líquida/PIB(%)	Reservas internacionais (liquidez)/dívida total (%)	Dívida externa total/exportações (%)	Dívida externa total líquida/exportações(%)
<b>Média (1995-98)</b>	<b>64,8</b>	<b>22,3</b>	<b>14,0</b>	<b>28,9</b>	<b>3,7</b>	<b>2,4</b>
1999	126,5	38,4	29,7	16,1	4,7	3,6
2000	88,6	33,6	26,5	15,2	3,9	3,1
2001	84,9	37,9	29,4	17,1	3,6	2,8
2002	82,7	41,8	32,7	18,0	3,5	2,7
<b>Média (1999-02)</b>	<b>95,7</b>	<b>37,9</b>	<b>29,6</b>	<b>16,6</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>
2003	72,5	38,8	27,3	22,9	2,9	2,1
2004	53,7	30,3	20,4	26,3	2,1	1,4
2005	55,8	19,2	11,5	31,8	1,4	0,9
2006	41,3	15,9	6,9	49,7	1,3	0,5
<b>Média (2003-06)</b>	<b>55,8</b>	<b>26,1</b>	<b>16,5</b>	<b>32,7</b>	<b>1,9</b>	<b>1,2</b>
2007	32,4	14,1	-0,9	93,3	1,2	-0,1
2008	19,0	12,1	-1,7	104,3	1,0	-0,1
2009	28,6	12,6	-3,9	120,6	1,3	-0,4
<b>Média (2007-09)</b>	<b>26,7</b>	<b>12,9</b>	<b>-2,2</b>	<b>106,1</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,2</b>

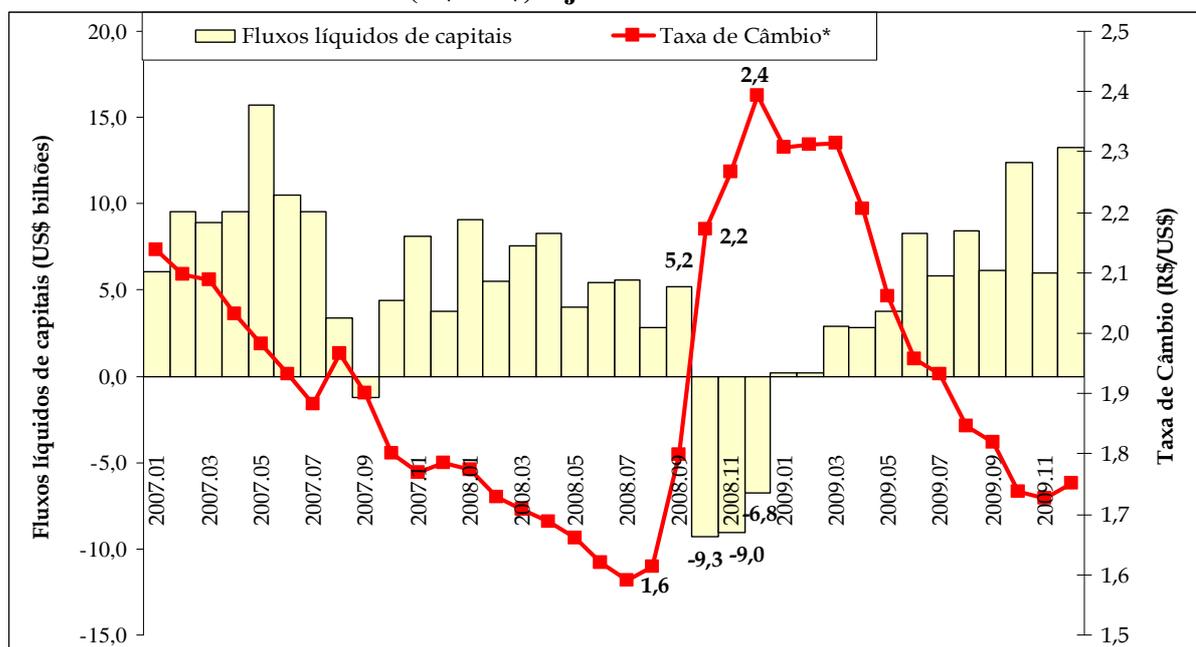
Fonte: Banco Central

O período que vai de 2008 até 2009 (segundo e terceiro ano do 2.º governo Lula) foi marcado pelo auge da crise internacional, bem como pelos seus fortes impactos sobre a economia brasileira, sobretudo no 4.º trimestre de 2008 e o primeiro trimestre de 2009, a despeito dos agentes financeiros brasileiros não estarem expostos diretamente aos riscos do mercado hipotecário *subprime* dos EUA.

A crise internacional foi transmitida ao Brasil por meio dos seguintes mecanismos: i) pelo lado comercial (balança comercial) em virtude da desaceleração econômica dos principais destinos das exportações brasileiras, em especial a China, que gerou uma redução da demanda externa, sobretudo no primeiro trimestre de 2009, e, conseqüentemente, uma significativa redução dos preços das *commodities*; e ii) sobretudo pelo lado empresarial, devido a dificuldades de bancos médios e pequenos, e da forte exposição de grandes grupos econômicos produtivos – e suas interconexões com instituições financeiras – no mercado derivativos de câmbio que quase levou à bancarrota grandes conglomerados (FARHI & BORGHI, 2009, CARVALHO, et. al. 2010).

Com o agravamento da crise, em setembro de 2008, e a perspectiva de que todos os países seriam atingidos por ela, os investidores estrangeiros correram para “qualidade” – que significa dizer títulos da dívida pública norte-americana –, gerando um movimento de “desalavancagem” global, especialmente nas economias emergentes (FARHI & BORGHI, 2009). No caso específico do Brasil ocorreu uma forte reversão dos fluxos líquidos de capitais, entre setembro e agosto de 2008, (de um superávit de US\$ 5,2 bilhões para um déficit de US\$ 9,3 bilhões), que, associado a um déficit em transações correntes de US\$ 1,0 bilhão, em agosto de 2008, gerou uma abrupta desvalorização do real sendo que a taxa de câmbio saltou de 1,6 R\$/US\$, em agosto de 2008, para 2,4 R\$/US\$, em dezembro de 2008 (Gráfico 3.11).

**Gráfico 3.11.**  
**Evolução mensal dos fluxos líquidos de capitais (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio (R\$/US\$) – jan.2007-dez.2009**



**Nota:** (\*) Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial - venda – média

**Fonte:** Ipeadata e Banco Central

Esse movimento do câmbio pegou no “contrapé” grandes grupos econômicos, bem como empresas de médio porte, que estavam apostando no mercado de derivativos de câmbio, crendo que o real iria de valorizar frente ao dólar. O problema é que as posições desses grupos econômicos representavam muito mais do que uma simples cobertura de risco, no caso dos grupos exportadores, pois o montante da aposta era superior ao volume de suas exportações. Caracterizando, por sua vez, claramente uma postura especulativa desses grupos. Com a forte desvalorização do real, esses grupos registraram prejuízos enormes, no terceiro trimestre de 2008 (Sadia<sup>76</sup>: R\$ 777,4 milhões; Aracruz<sup>77</sup>: US\$ 2,13 bilhões; Grupo Votorantim: R\$ 2,2

<sup>76</sup> “A Sadia, por exemplo, divulgou uma perda não recorrente de caixa, relacionada a instrumentos de derivativos, de 777,4 milhões de reais no terceiro trimestre de 2008. A maior parte do prejuízo da Sadia adveio das operações especulativas com câmbio e uma parcela menor decorreu de aplicações em títulos do Lehman Brothers. A posição vendida em dólar da empresa alcançou US\$ 8,4 bilhões. A parcela de operações com prazo de 12 meses liquidada antecipadamente provocou uma perda de 544,5 milhões de reais e o prejuízo total com a crise registrado no terceiro trimestre, considerando todos os ajustes e efeitos sobre o caixa ou não, somou 1,2 bilhão de reais” (FARHI & BORGHI, 2009, p. 177).

<sup>77</sup> “A Aracruz, por sua vez, uma das empresas brasileiras mais expostas ao risco das operações com derivativos, fixou suas perdas em US\$ 2,13 bilhões ao liquidar 97% de suas posições. Após a proposta da empresa de parcelar o débito em 15 anos, rejeitada pelo grupo de bancos credores, dentre os quais estão Itaú BBA, Santander, Merrill Lynch, JP Morgan, Citi, Goldman Sachs, Deutsche Bank, Calyon, BNP Paribas, ING e

bilhões; Ajinomoto do Brasil: R\$ 180 milhões; Vicunha Têxtil: R\$ 30 milhões), inclusive alguns deles chegaram perto da falência e tiveram que adotar diversas estratégias, desde renegociação de suas dívidas com instituições financeiras, pensando pela venda de parte de seus ativos (venda do Banco Votorantin para o Banco do Brasil), até o processo de fusão com outras empresas (caso da Sadia e da Perdigão). Além dos problemas dessas empresas, verificou-se também uma enorme fuga dos depositantes dos bancos de pequeno e médio porte (CARVALHO, et. al. 2010; FARHI & BORGHI, 2009).

A entrevista concedida por Mario Torós - Diretor de Política Monetária do BCB, à época, do auge da crise –, em 13/11/2009, explicita muito bem a dimensão e a profundidade da crise no Brasil que teria começado dois dias após a quebra do Lehman Brothers. Segundo Tóros:

Apenas dois dias depois da quebra do Lehman, a caixa de e-mails do diretor de política monetária do BC ficou abarrotada de mensagens de diretores de grandes empresas e de operadores de bancos, com súplicas de intervenção da autoridade no mercado para reduzir as perdas que suas empresas estavam prestes a sofrer. As mensagens tinham um tom dramático. Num desses e-mails, com data de 17 de setembro de 2008, o diretor financeiro de uma grande companhia exportadora deu informações úteis ao Banco Central. Revelou que as empresas haviam utilizado instrumentos tradicionais na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F) para se proteger da apreciação cambial.

Torós afirmou ainda, na referida entrevista, que os diretores do BC ficavam “todos dentro da sala, em volta do computador, até decidir qual medida teria exatamente o efeito desejado”. A crise de liquidez ganhou uma dimensão enorme e para que ela fosse contida foi necessário jogar dinheiro de helicóptero, segundo afirmativa do diretor de Política Monetária do Banco Central.

Dada a profundidade e o alcance da crise no Brasil naquele período (4.º trimestre de 2008 e primeiro trimestre de 2009), bem como a forte desaceleração da economia mundial, consolidou-se uma posição quase majoritária que haveria uma tendência de desaceleração do

---

Barclays, em uma rodada de negociações, foi firmado um acordo para saldar sua dívida. Estabeleceu-se um prazo de nove anos para o pagamento em um esquema de juros crescentes, além de seis meses de carência” (FARHI & BORGHI, 2009, p. 177).

crescimento das exportações brasileiras (priora das contas externas) e de reversão mais permanente da entrada de capitais. E que isso iria significar um forte aumento da vulnerabilidade externa conjuntural. No entanto, as previsões pessimistas não se realizaram e as contas externas, bem como os fluxos líquidos de capitais, passaram a apresentar uma significativa trajetória de recuperação já a partir do 2.º trimestre de 2009.

De fato, o governo brasileiro implementou políticas anticíclicas<sup>78</sup> durante o auge da crise que geraram efeitos positivos para a recuperação da economia brasileira, bem como para as suas contas externas. Araújo & Gentil (2010) observaram que, além dessas políticas, a melhoria do cenário externo, a partir do segundo trimestre de 2009, é um dos elementos explicativos da rápida recuperação brasileira.

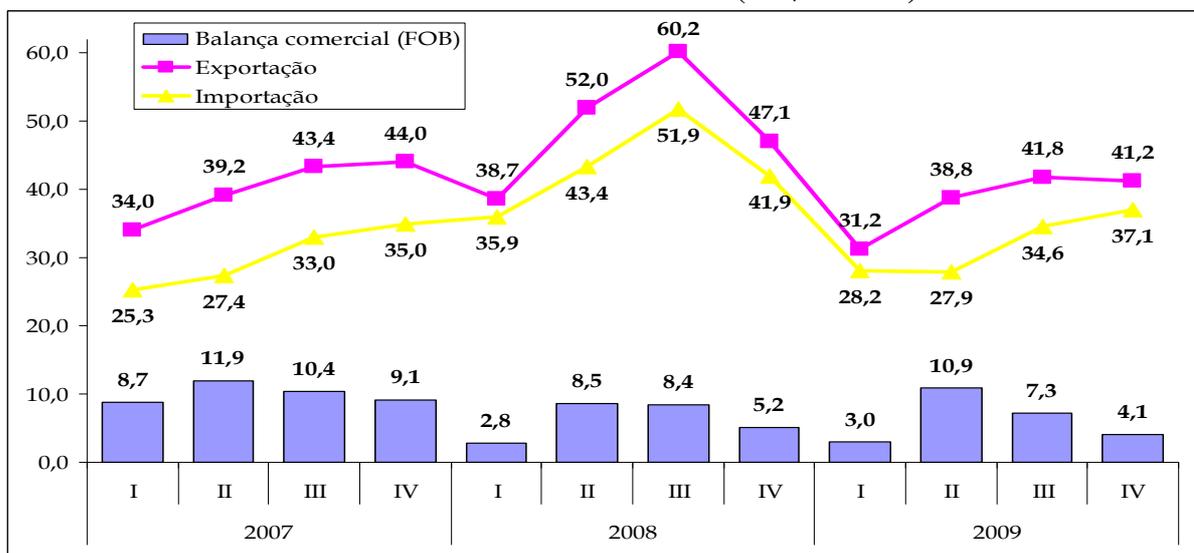
Nesse sentido, assim como o novo eixo geoeconômico sino-americano tivera sido o responsável pela dinâmica das contas externas entre 2003 e 2006, ele também fora um dos elementos importantes pela rápida recuperação das contas externas brasileiras, em virtude dos efeitos colaterais das diferentes formas (já apresentadas) encontradas pelos Estados Unidos e pela China para combater a crise. Como isso teria ocorrido? Quais teriam sido os elementos indutores dessa rápida recuperação das contas externas?

Pelo lado comercial, verificou-se uma forte queda das exportações, entre o 4.º trimestre de 2008 e o 1.º trimestre de 2009 (de US\$ 47,1 bilhões para US\$ 31,2 bilhões), que só não gerou um problema maior na balança comercial em decorrência da também forte queda das importações fruto da forte desaceleração interna no período (Gráfico 3.12).

---

<sup>78</sup> O governo brasileiro durante a crise engendrou medidas anticíclicas que podem ser divididas em dois grandes grupos. “No primeiro grupo de medidas, pode-se citar, sem esgotar o leque, desonerações fiscais para os setores automobilístico, de eletrodomésticos de linha branca e moveleiro, além da manutenção do gasto público. No segundo grupo, pode-se citar a redução no compulsório, a expansão do crédito por parte dos principais bancos públicos (BB, CEF e BNDES) e a redução da taxa básica de juros” (ARAÚJO & GENTIL, 2010, p. 2).

**Gráfico 3.12**  
**Evolução trimestral das exportações, das importações e da balança comercial –**  
**1º trim.2007/ 4º trim.2009 (US\$ bilhões)**



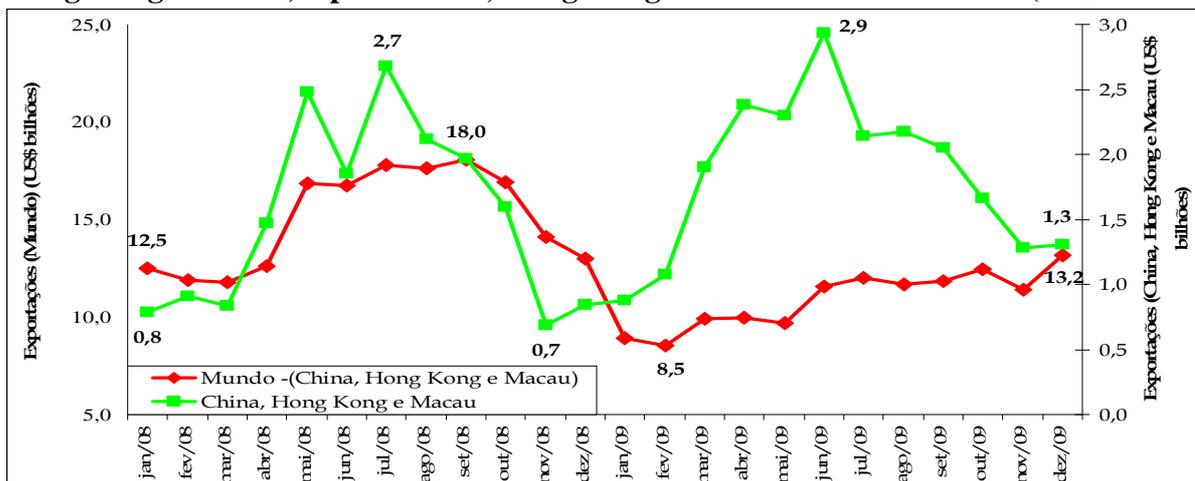
Fonte: Banco Central

Essa queda das exportações se reverteu já no trimestre seguinte (de US\$ 31,2 bilhões, no 1.º trimestre de 2009, para US\$ 38,8 bilhões, no 1.º trimestre de 2009) e como as importações continuaram caindo, materializou um superávit comercial de US\$ 10,9 bilhões no 2.º trimestre de 2009 (Gráfico 3.12). Qual foi o fator responsável pela rápida recuperação das exportações brasileiras? A também rápida recuperação das importações chinesas que foi fruto das políticas ativas do Estado chinês voltadas à recuperação da crise e à ampliação da demanda interna por meio do aumento do consumo das famílias.

Os dados do gráfico 3.13 e da Tabela 3.8 evidenciam a importância direta das importações chinesas para recuperação das exportações brasileiras. Entre os principais destinos das exportações, verificou-se apenas crescimento, em valor, para China (mais Hong Kong e Macau), entre 2008 e 2009 (21,1%), ao passo que ocorreu decréscimo para o Mercosul (27,2%), para a União Européia (26,6%) e para os EUA (43,1%). Inclusive, a China tornou-se, em 2009, o principal destino das exportações brasileiras (participação de 11,5% do total) (Tabela 3.8). A evolução mensal das exportações brasileiras para a China apresentou

uma taxa de crescimento muito maior do que as exportações para os outros destinos a partir de fevereiro de 2009 (Gráfico 3.13).

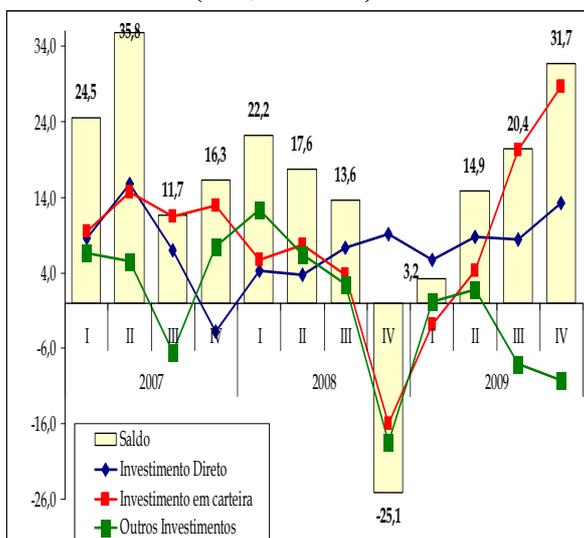
**Gráfico 3.13**  
**Evolução mensal das exportações brasileiras para o resto do mundo (menos China, Hong Kong e Macau) e para China, Hong Kong e Macau – 2008.1/2009.12 (US\$ bilhões)**



Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração própria

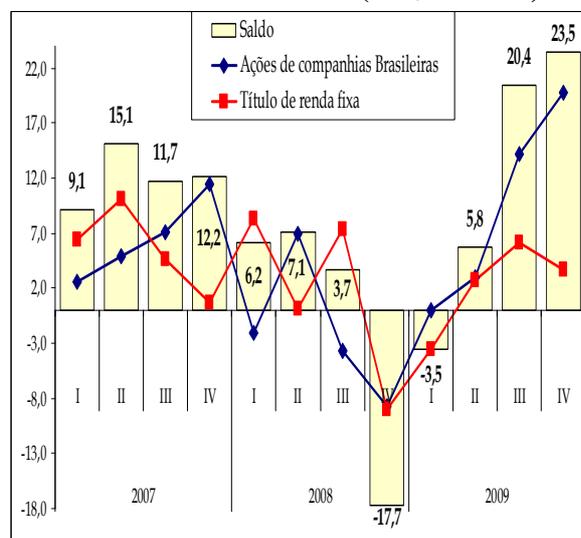
A rápida recuperação das contas externas não aconteceu apenas pelo lado comercial, mas também pelo lado dos fluxos líquidos de capitais. Já a partir do 2.º trimestre de 2009 verificou-se um elevado superávit dos fluxos de captais (US\$ 14,9 bilhões), que se ampliou trimestre a trimestre (de US\$ 20,4 bilhões, no 3.º trimestre de 2009, para US\$ 31,7 bilhões, no 4.º trimestre de 2009 – segundo maior saldo positivo desde 1.º trimestre de 2007) (Gráfico 3.14). O superávit do investimento em carteira foi o responsável pela evolução positiva dos fluxos de capital, já que, a partir do 2º trimestre de 2009, esse saldo cresceu de forma muito rápida. Resultado este que foi fruto do crescimento dos investimentos estrangeiros em carteira, em especial dos investimentos em ações de companhias brasileiras (Gráfico 3.15).

**Gráfico 3.14**  
**Evolução trimestral dos fluxos líquidos de capitais – 1.º trim.2007/4.º trim.2009**  
 (US\$ bilhões)



Fonte: Banco Central. Elaboração própria

**Gráfico 3.15**  
**Evolução trimestral dos Investimentos estrangeiros em carteira – 1.º trim.2007/4.º trim.2009**  
 (US\$ bilhões)



Fonte: Banco Central. Elaboração própria

O principal fator explicativo para essa rápida evolução positiva dos fluxos líquidos de capitais para o Brasil é a “sobra de liquidez” da economia mundial. Esta sobra teve origem no tipo de política econômica utilizada pelo governo norte-americano, para salvar o sistema financeiro e recuperar a dinâmica do produto. Essas políticas – já descritas anteriormente – não obtiveram êxito em transformar essa massa de recursos em investimento produtivo nos EUA. Sendo assim, essa massa de capital-dinheiro deslocou-se para os países em desenvolvimento, em especial para o Brasil. Isto ocorreu em virtude da alta rentabilidade desse tipo de ampliação financeira nesses países e, também, da recuperação rápida da economia e da balança comercial destes países – que foram beneficiados pelo efeito China –, garantindo aos investidores um menor riscos para este tipo de aplicação.

A recuperação das exportações e o retorno do fluxo de capitais, após a crise, permitiram a manutenção da tendência de redução da vulnerabilidade conjuntural, em 2008 e 2009. Todos os seis indicadores praticamente sinalizam uma melhora ou estabilidade mesmo após o auge da crise (Tabela 3.9). Fica cada vez mais evidente que o novo eixo

geoeconômico mundial tem funcionado como um elemento explicativo fulcral para compreender a redução da vulnerabilidade externa conjuntural brasileira.

No entanto, esses efeitos benéficos, para a redução das restrições conjunturais externas, vêm acompanhados de mecanismos que ampliam a vulnerabilidade externa estrutural. Vejamos como a “mesma mão” (chinesa) que nos afaga hoje é a que limita a nossa capacidade de reduzir a nossa vulnerabilidade estrutural, restringindo assim, as possibilidades de uma inserção internacional brasileira soberana.

### **3.3.2. Especialização retrógrada (regressão da pauta exportadora e da estrutura industrial) e vulnerabilidade externa estrutura**

O câmbio valorizado tem sido uma questão muito debatida ao longo dos dois governos Lula. No primeiro momento, ainda em 2004 – quando o real começou a se valorizar –, a discussão estava centrada na possível dificuldade de sustentar os superávits comerciais com o movimento do câmbio; no entanto, em vez dos superávits diminuírem, eles foram aumentando em virtude da dinâmica de crescimento mundial (efeito novo eixo – China e EUA). Só que esses aumentos foram gerados, em grande medida, pela aceleração das exportações de produtos básicos ou industriais com baixa e média-baixa tecnologia. Essa nova configuração, que vinha ganhando forma nos dois governos FHC, se materializou no 1.º governo Lula e se acelerou ainda no segundo governo, sobretudo após a crise internacional. Com isso, a partir de 2006, o debate sobre o câmbio centrou-se nos impactos da valorização do real sobre a estrutura de comércio brasileiro, suscitando a discussão da “doença holandesa”<sup>79</sup>, e, conseqüentemente, do processo de reprimarização da pauta exportadora – aumento da

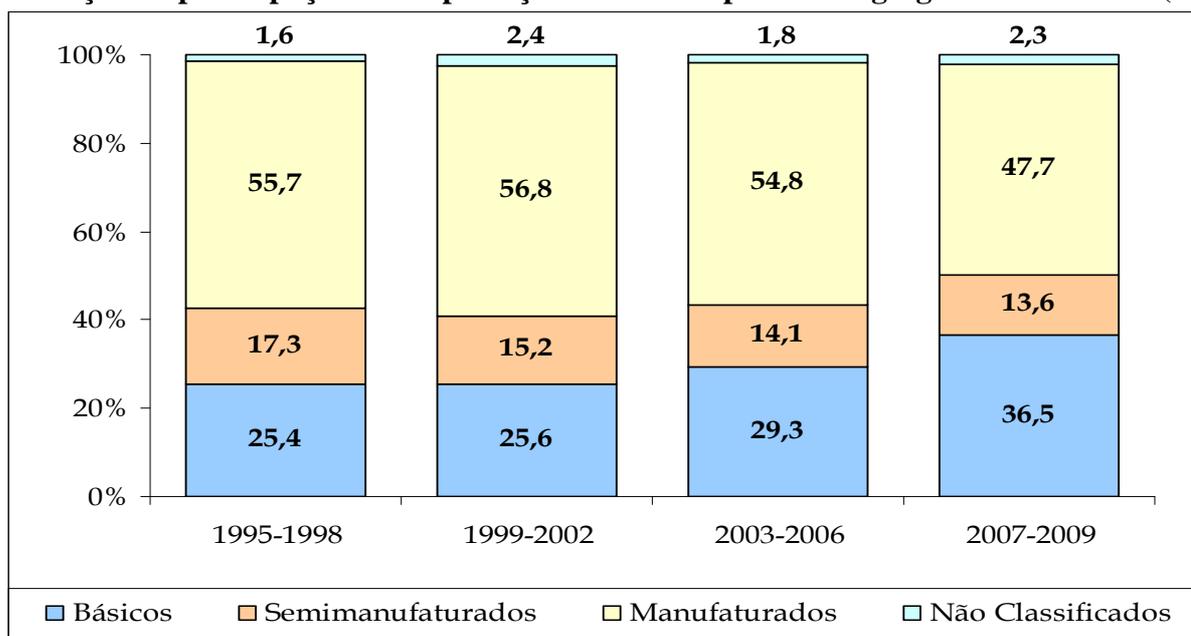
---

<sup>79</sup> “Doença holandesa é o termo que se aplica às situações de forte apreciação cambial decorrentes de grandes saldos na balança comercial, que são causados, principalmente, pelo crescimento extraordinário da quantidade exportadora ou do preço de *commodities* de exportação” (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007, p. 86)

participação relativa dos produtos básicos para exportação – brasileira que é decorrente da especialização regressiva da estrutura industrial nacional.

Os dados da evolução das exportações brasileiras por fator agregado, como apresentado no Gráfico 3.16 e na Tabela 3.10, não deixam dúvida sobre a existência do processo de reprimarização das exportações brasileiras. A participação no valor total deste tipo de produto exportado aumentou da casa dos 25%, nos dois governos FHC, passando para 29,3%, no 1.º governo Lula, até alcançar o patamar de 36,5%, no 2.º governo Lula, gerando, em contrapartida, reduções na participação dos semimanufaturados e dos manufaturados, ao longo dos dois governos Lula.

**Gráfico 3.16**  
**Evolução da participação das exportações brasileira por fator agregado – 1995/2009 (%)**



Fonte: IPEADATA

Figueiras & Gonçalves (2007) já tinham alertado sobre o processo de reprimarização no 1.º governo Lula, o que talvez eles não esperassem era que essa dinâmica regressiva se aprofundasse de forma tão acelerada no 2.º governo Lula. Impressiona, no sentido negativo, o dado da participação dos produtos básicos nas exportações do Brasil no ano de 2009, alcançando 40,5%, valor este já muito próximo da participação das exportações de manufaturas, em 2009 (47,7%) (Tabela 3.10).

**Tabela 3.10**  
**Evolução das exportações brasileira por fator agregado – 1996/2009**  
**(US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)**

Ano	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		Não Classificados	
	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)
<b>1995-1998</b>	<b>50,3</b>	<b>25,4</b>	<b>34,4</b>	<b>17,3</b>	<b>110,5</b>	<b>55,7</b>	<b>3,2</b>	<b>1,6</b>
1999	11,8	24,6	8,0	16,6	27,3	56,9	0,9	1,8
2000	12,6	22,8	8,5	15,4	32,6	59,1	1,5	2,7
2001	15,3	26,4	8,2	14,2	33,0	56,6	1,7	2,9
2002	17,0	28,1	9,0	14,9	33,1	54,8	1,4	2,3
<b>1999-2002</b>	<b>56,7</b>	<b>25,6</b>	<b>33,7</b>	<b>15,2</b>	<b>125,9</b>	<b>56,8</b>	<b>5,4</b>	<b>2,4</b>
2003	21,2	29,0	10,9	15,0	39,8	54,4	1,2	1,6
2004	28,5	29,6	13,4	13,9	53,1	55,1	1,4	1,4
2005	34,7	29,4	16,0	13,5	65,4	55,2	2,3	1,9
2006	40,3	29,2	19,5	14,2	75,0	54,4	3,0	2,2
<b>2003-2006</b>	<b>124,7</b>	<b>29,3</b>	<b>59,9</b>	<b>14,1</b>	<b>233,3</b>	<b>54,8</b>	<b>7,8</b>	<b>1,8</b>
2007	51,6	32,1	21,8	13,6	83,9	52,3	3,3	2,1
2008	73,0	36,9	27,1	13,7	92,7	46,8	5,2	2,6
2009	62,0	40,5	20,5	13,4	67,3	44,0	3,2	2,1
<b>2007-2009</b>	<b>186,6</b>	<b>36,5</b>	<b>69,4</b>	<b>13,6</b>	<b>244,0</b>	<b>47,7</b>	<b>11,7</b>	<b>2,3</b>

Fonte: IPEAdata

A análise da evolução das exportações por intensidade tecnológica, entre 1999 e 2009, evidencia dois processos do atual padrão de comércio, a saber: i) o próprio processo de reprimarização, já que a participação relativa dos produtos industriais exportados reduziu-se de 81,9%, em 1999-02, passando para 79,2%, em 2003-06, até alcançar o patamar de 72% no 2.º governo Lula (2007-09) (Tabela 3.11); ii) a falta de *upgrade* das exportações industriais brasileiras, pois, nesse segmento, os produtos de maior intensidade tecnológica (alta e média-lata) foram os que mais perderam participação (de 32,8%, em 1999-02, para 26,3%, em 2007-2009), ao passo que produtos industriais exportados de mais baixa intensidade tecnológica (baixa e média-baixa) tiveram uma redução na participação menor (Tabela 3.11).

**Tabela 3.11**  
**Evolução das exportações brasileira por intensidade tecnológica – 1999/2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)**

Intensidade	1999-02		2003-06		2007-09	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>Produtos industriais (*)</b>	<b>181,7</b>	<b>81,9</b>	<b>337,0</b>	<b>79,2</b>	<b>368,4</b>	<b>72,0</b>
<b>Ind. de alta e média-alta tecn. (I+II)</b>	<b>72,8</b>	<b>32,8</b>	<b>130,2</b>	<b>30,6</b>	<b>134,6</b>	<b>26,3</b>
Alta tecnologia (I)	23,9	10,8	29,9	7,0	30,8	6,0
Média-alta tecnologia (II)	48,9	22,0	100,3	23,6	103,8	20,3
<b>Ind. de média-baixa e baixa tecn. (III+IV)</b>	<b>108,9</b>	<b>49,1</b>	<b>206,8</b>	<b>48,6</b>	<b>233,8</b>	<b>45,7</b>
Média-baixa tecnologia (III)	39,4	17,8	82,2	19,3	95,2	18,6
Baixa tecnologia (IV)	69,5	31,4	124,6	29,3	138,6	27,1
<b>Produtos não industriais</b>	<b>40,0</b>	<b>18,1</b>	<b>88,4</b>	<b>20,8</b>	<b>143,2</b>	<b>28,0</b>
<b>Total</b>	<b>221,7</b>	<b>100,0</b>	<b>425,3</b>	<b>100,0</b>	<b>511,6</b>	<b>100,0</b>

**Nota:** \* Classificação extraída de: OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators, 2003.

**Fonte:** SECEX/MDIC

Os dados recentes, entre 2007 e 2009, da pauta exportadora reforçaram os argumentos de Filgueiras & Gonçalves (2007) de que o padrão recente das exportações brasileiras é configurado pelo baixo conteúdo tecnológico, bem como pelo processo de reprimarização. É evidente a piora relativa da pauta exportadora (*downgrade*), entre 1999-02 e 2007-09 e salta aos olhos a redução de 4,8 p. p. da participação do valor dos produtos industrializados de alta tecnologia nesse período. Portanto, não são poucas as evidências da regressão do padrão das exportações brasileiras, que podem ser caracterizadas, segundo Filgueiras & Gonçalves (2007, p. 81-82), pela

[...] presença dominante de produtos intensivos em recursos naturais e pelo baixo conteúdo tecnológico dos produtos industrializados. Esse padrão não sofreu alterações significativas no governo Lula. Na realidade, a evidência aponta para o avanço da reprimarização das exportações, com peso crescente das *commodities* na evolução das receitas de exportação. No governo Lula [primeiro e segundo], verifica-se, ainda, um processo de menor dinamismo tecnológico das exportações, tendo em vista a elevação da participação dos produtos não industrializados e da redução da participação dos produtos de alta intensidade tecnológica. Trata-se, de fato, do processo de *downgrade* ou especialização regressiva das exportações.

Regresso este que também pode ser observado por meio da evolução do resultado da balança comercial por intensidade tecnológica, como mostrado na Tabela 3.12. Entre 1996 e 2009. Os principais setores, em intensidade tecnológica, responsáveis pelos superávits comerciais foram os produtos não industriais, a indústria de baixa tecnologia e a indústria de média-baixa tecnologia.

**Tabela 3.12**  
**Evolução da Balança Comercial por intensidade tecnológica - 1996 a 2009 (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos)**

<b>Intensidade</b>	<b>1999-02</b>	<b>2003-06</b>	<b>2007-09</b>
<b>Produtos industriais (*)</b>	-1,2	109,0	15,3
<b>Ind. de alta e média-alta tecn. (I+II)</b>	-62,7	-39,2	-123,9
Alta tecnologia (I)	-26,4	-33,1	-55,4
Média-alta tecnologia (II)	-36,3	-6,2	-65,8
<b>Ind. de média-baixa e baixa tecno. (III+ IV)</b>	61,5	148,2	136,5
Média-baixa tecnologia (III)	9,0	41,9	27,7
Baixa tecnologia (IV)	52,5	106,2	108,8
<b>Produtos não industriais</b>	14,9	40,3	74,8
<b>Total</b>	13,7	149,2	90,1

**Nota:** \* Classificação extraída de: OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators, 2003.

**Fonte:** SECEX/MDIC

O processo de reprimarização, bem como a predominância da baixa intensidade tecnológica das exportações industriais brasileiras é fruto do processo de especialização regressiva da estrutura industrial nacional que cada vez mais se volta aos segmentos intensivos em recursos naturais. Essa dinâmica foi denominada por alguns como um processo de desindustrialização, no entanto o termo parece inapropriado, pois a especialização regressiva brasileira não significa uma destruição da indústria, mas sim uma mudança estrutural dos setores industriais, em que o dinamismo da indústria depende de um número cada vez menor de atividades especializadas.

O processo de especialização regressiva da indústria nacional vem ocorrendo com o avanço do processo de desregulação e liberalização da esfera comercial, produtiva e financeira, consolidado, a partir do 1.º governo FHC, por meio do Plano Real (modelo liberal periférico). No entanto, essa mudança estrutural tem se acelerado fortemente nos dois governos Lula, em virtude da valorização do real e, sobretudo, da nova dinâmica “sino-americana” e seus efeitos sobre a demanda de *commodities*.

Os dados dos grupos econômicos que operam no Brasil, entre eles os industriais, – como mostrados no capítulo 2 – evidenciam o argumento de que está havendo uma aceleração

da especialização regressiva da indústria nacional. Retornemos a alguns destas informações<sup>80</sup> para que os argumentos fiquem mais explícitas.

Em primeiro lugar não é possível defender a existência de desindustrialização (no sentido de destruição da indústria), entre 1995 e 2007, quando se verificou uma significativa evolução real do patrimônio líquido e das receitas operacionais líquidas do conjunto dos grupos econômicos industriais (IC, ID e IT) (Tabela 2.4 e Tabela 2.7), a partir de 2000, para a variável receita (A.3, em Anexo), e de 2003, para a variável patrimônio líquido (A.1, em Anexo). Inclusive, as evoluções da receita e do patrimônio implicaram num aumento da participação do conjunto dos grupos industriais em relação a outros setores produtivos (Gráfico 2.11 e Gráfico 2.24).

No entanto, a evolução positiva do conjunto dos grupos econômicos industriais foi gerada, quase que exclusivamente, pela Indústria de *Commodities* (IC) – segmento industrial que destina boa parte da sua produção ao mercado externo –, já que a Industrial Tradicional (IT) e a Difusora (ID) apresentaram, entre 1995 e 2007, uma evolução negativa do patrimônio líquido e das receitas operacionais líquidas tanto em termo absoluto (real) (Gráfico 2.13 e Gráfico 2.26) quanto em termos relativos (Gráfico 2.24 e Gráfico 2.11). Portanto, a evolução dos grupos econômicos industriais deixa claro o processo de especialização regressiva da estrutura produtiva nacional, conforme exposto no capítulo 2.

A reprimarização da pauta exportadora e a especialização regressiva da estrutura industrial brasileira tendem a agravar vulnerabilidade externa estrutural, já que este tipo de vulnerabilidade é um fenômeno de longo prazo e, segundo Gonçalves et. al. (2009), está associado ao padrão de comércio, à eficiência do aparelho produtivo, à dinâmica tecnológica e à solidez do sistema financeiro nacional.

---

<sup>80</sup> Não apresentaremos, aqui, os dados já expostos, para que não haja repetição de informação. No entanto, a cada informação importante indicaremos as tabelas e gráficos para tais inferências.

A contra face do aumento da vulnerabilidade externa estrutural é a manutenção da dependência estrutural brasileira. Dependência esta que está associada à situação em que a irradiação do progresso técnico fica restrita aos setores exportadores – atualmente, sobretudo, os grupos econômicos industriais produtores de *commodities* – e aos da produção de consumo de bens de luxo. Sendo assim, esses setores tornam-se verdadeiras ilhas de alta produtividade, em forte contraste com o atraso do restante do sistema produtivo. Assim, boa parte da demanda dos ramos dinâmicos do sistema produtivo é originária do consumo de grupos de renda mais alta – não vinculada aos rendimentos salariais – e/ou do consumo forâneo. Com isso, a produção dos setores dinâmicos tende a se voltar aos “bens de luxo” e/ou aos bens para exportação – inclusive no que se refere aos investimentos, produzindo um forte desbalanceamento de produtividade entre os departamentos I e II. Esse debate desenvolvido pelos cepalinos<sup>81</sup> e pelos teóricos da dependência marxista<sup>82</sup>, sob ângulos diferenciados, parece mais atual do que nunca.

Desse modo, fica claro que a mesma dinâmica sino-americana mundial, que gerou inegavelmente a redução da vulnerabilidade externa conjuntural, tem nos puxado para a reprimarização e para a especialização regressiva da estrutura industrial, ou seja, para o aumento da vulnerabilidade externa estrutura que, provavelmente, gerarão efeitos deletérios, no longo prazo, para o padrão de desenvolvimento econômico do Brasil, mais especificamente quando a China tiver realizado o seu *catch-up*. Os sinais atuais indicam que isso ainda pode demorar bastante e, nesse meio tempo, a economia brasileira é cada vez mais direcionada para a especialização regressiva da estrutura industrial.

Cabe, por fim, salientar que essa dinâmica internacional (sino-americana) gerou um efeito *sui generis* no âmbito da inserção internacional brasileira (redução da vulnerabilidade externa conjuntural associada ao aumento da vulnerabilidade externa estrutural), ao mesmo

---

<sup>81</sup> Para uma descrição detalhada da visão cepalina ver Bielschowsky (2000).

<sup>82</sup> A visão da teoria marxista da dependência pode ser observada em Marino (2000) e em Dos Santos (1970).

tempo em que possibilitou a soldagem dos interesses da fração bancária-financeira e de parte da burguesia brasileira voltada à produção para a exportação (sobretudo a indústria de *commodities*). Como essa soldagem foi possível? Quais foram os seus mecanismos de transmissão? A explicação disso passa pela compreensão das relações entre três elementos: o eixo sino-americano, a taxa de câmbio e, sobretudo, a dinâmica da taxa de juros e seus efeitos sobre o bloco no poder nos espaços das lutas econômicas e políticas de classe. O primeiro e o segundo elemento já foram analisados, sendo que a taxa de câmbio de forma parcial. Falta, portanto, apresentar e compreender a variável (taxa de juros) que é o elo entre esses três elementos que soldaram o bloco no poder brasileiro sob o governo Lula.

Para tanto, discutir-se-ão a, seguir, as dimensões das políticas econômicas atuais, bem como os seus desenlaces tanto para o bloco no poder brasileiro quanto para os segmentos dominados. Em outras palavras, buscar-se-á entender como se dá a disputa entre as classes e suas frações na sua luta política, materializada nas políticas econômicas de Estado.

## Capítulo 4

### **As políticas econômicas atuais em suas diversas dimensões: instrumentalização, desempenho macroeconômico e o bloco no poder**

O presente capítulo tem três objetivos articulados entre si, a saber: i) mostrar que o governo Lula manteve a mesma política econômica adotada pelo governo FHC, uma vez que continuou e aprofundou o MLP e suas principais características, tais como o regime de política macroeconômica (manutenção do ajuste macroeconômico, via política fiscal contracionista, regime de metas de inflação e câmbio flexível) e a ampliação da liberalização financeira (seção 4.2). Para tanto, antes se faz necessário apresentar de forma estilizada as principais características da configuração do MPL no Brasil (seção 4.1); ii) explicar como o governo Lula alcançou melhores resultados macroeconômicos (inflação, finanças públicas, renda, emprego, etc.) em relação ao governo FHC, mesmo mantendo os eixos da política anterior (seção 4.3); e iii) apresentar e analisar como as políticas econômicas e sociais são o efeito e causa, em boa medida, dos conflitos das frações no interior do bloco no poder, bem como fora dele.

Dados estes objetivos, fica evidente que a política econômica, aqui, não fica restrita apenas ao campo das doutrinas do pensamento econômico e suas soluções técnicas prescritivas –, que variam a depender dos eixos teóricos (keynesianos, monetaristas, novo-

clássico, nova síntese neoclássica<sup>83</sup>, etc.) –, mas sim que a adoção de determinada política econômica é uma decorrência, em boa medida, da interação e conflitos de interesses econômicos e políticos das frações de classe no bloco no poder. Nesse sentido, a adoção de determinada política depende, de certa forma, da concentração de poder econômico, político e ideológico que cada fração no bloco de poder detém, viabilizando assim suas opções que significam a manutenção e/ou o aumento do seu poder econômico, político e ideológico.

#### **4.1. Da crise dos anos 80 ao governo FHC: fatos estilizados**

Ao longo de toda a década de 1980, até os primeiros anos da década de 1990, não havia uma supremacia clara de uma fração de classe, quer seja nacional ou internacional, dentre os segmentos dominantes. Na verdade, aquele período fora marcado por uma forte disputa econômica, política e ideológica entre as frações de classe dominante da grande burguesia interna industrial – com vestígios de perspectivas nacionalistas – e a grande burguesia comercial e, sobretudo, a bancária-financeira (que vive de juros) – articulados a uma visão cosmopolita – que vinha ganhando força com o processo de globalização financeira. O primeiro grupo, em resposta à crise dos anos 1980, tentava consubstanciar um projeto neo-desenvolvimentista<sup>84</sup> voltado à redefinição e à reforma do padrão de acumulação do MSI, ensejando a manutenção do Estado com funções de planejamento e implantação de investimentos estratégicos em desenvolvimento tecnológico; acalentando assim a ideia voltada à ampliação dos mercados internos. O segundo grupo tinha como proposta de

---

<sup>83</sup> Para uma discussão aprofundada dos diversos eixos teóricos macroeconômicos, bem como suas políticas prescritivas ver Busato (2006).

<sup>84</sup> Esse projeto neodesenvolvimentista se direcionava pelo seguinte eixo: “[...] reforma do sistema financeiro, subordinando-o ao financiamento do desenvolvimento; controle público das empresas estatais, ‘preservando a capacidade produtiva dos setores estratégicos fundamentais (insumos básicos, energia, petroquímica, mineração e telecomunicações), cujo desempenho eficiente é fundamental para expansão do parque industrial brasileiro’ e fechando as estatais deficitárias; uma política industrial que privilegiasse os setores capazes de irradiar novas tecnologias e permitisse avançar no processo de substituição de importações; uma política de investimentos estatais que maximizasse a geração de empregos; e ‘uma nova atitude na renegociação da dívida externa.’” (Documento dos Doze de 1983 em BIANCHI, 2004, p.117)

desenvolvimento a configuração de um processo de liberalização comercial e financeira, integrando o país aos movimentos de globalização dos espaços, buscando aproveitar brechas existentes para a promoção de alguns setores dinâmicos da economia nacional (SALLUM, 1996 e 1999; BIANCHI, 2004, FILGUEIRAS, 2005).

O Plano Cruzado (1986) e os demais planos subsequentes (Cruzado II, Plano Bresser e Plano Verão)<sup>85</sup>, implementados durante o governo Sarney, em certa medida foram tentativas heterodoxas de saída da crise, atrelada ao primeiro grupo supracitado, já que buscavam conciliar estabilização de preços com aumento do consumo no curto prazo. Tais planos, na verdade, projetaram um padrão de acumulação neo-desenvolvimentista, sem, contudo, alcançarem êxito. Isso ocorreu em virtude da conjunção de vários fatores mas, principalmente, devido à dificuldade de obtenção de financiamento externo para cobrir os desequilíbrios no balanço de pagamentos brasileiro ampliados pelo crescimento da demanda interna<sup>86</sup> que provocou a redução das exportações, afetando negativamente os saldos da balança comercial. Com a derrocada dos Planos heterodoxos no segundo quinquênio dos anos 1980, principalmente do Cruzado, a crise econômica foi ampliada, estabelecendo-se um quadro de baixo crescimento econômico com elevada inflação. Esta última foi potencializada em decorrência tanto do agravamento do ajuste externo, devido aos fracassos dos planos, como das expectativas de novos congelamentos de preços.

Naquele contexto de elevadíssima inflação, o governo Sarney se arrastou até o seu último dia de forma trágica, assim como a transição democrática findou-se de maneira melancólica. Naquele cenário, o projeto de re-configuração do MSI, defendido por parte das frações industriais nacionais, ficava cada vez mais desacreditado como alternativa de combate à crise brasileira. Ao mesmo tempo, as estratégias defendidas pelos segmentos sociais

---

<sup>85</sup> O congelamento de preços foi uma das principais medidas adotadas nos planos heterodoxos. Uma apresentação detalhada dos elementos constitutivos dos planos heterodoxos da década de 1980 pode ser encontrada em Cano (2000), Filgueiras (2000) e Beluzzo & Almeida (2002).

<sup>86</sup> Decorrente do “efeito riqueza” proveniente do congelamento de preços do Plano Cruzado.

dominantes, vinculados aos interesses bancário-financeiro (que vive de juros) nacionais e internacionais, ganhavam força à medida que projetava no imaginário coletivo a ideia de que a inserção brasileira no processo de globalização provocaria a melhoria das condições de vida da população.

É preciso ressaltar, aqui, que noutra pólo da sociedade, o dos dominados – classes fora do bloco no poder –, a década de 1980 fora marcada por mudanças significativas que representaram, em certa medida, um fortalecimento da classe trabalhadora, haja vista a ascensão do sindicalismo de confronto<sup>87</sup> – materializado pelo nascimento da CUT (Central Única dos Trabalhadores) –, dos “novos movimentos sociais” e do Partido dos Trabalhadores (PT) que nascera a partir das bases dos movimentos sindicais e sociais nos anos finais da década de 1970<sup>88</sup>. Segundo Alves (2000), as lutas sindicais e sociais dos anos 1980 funcionaram, numa perspectiva classista, como elemento constitutivo, pelo menos em seu nível mais elementar, da consciência necessária de classe.

O avanço dos movimentos da classe trabalhadora teve seu ápice em 1989, com o apoio maciço dado à candidatura de Lula à Presidência da República. Com a derrota eleitoral de Lula<sup>89</sup>, os movimentos operários classistas, de massa e de confronto, sofreram um grande revés político. Revés este que “contribuiu para impulsionar [...] uma nova ofensiva do capital na produção. Sob o novo complexo de reestruturação produtiva, num cenário de desemprego

---

<sup>87</sup> Esse tipo de movimento fora caracterizado por uma forte oposição às políticas governamentais, pela mobilização de massa e pelas amplas ações grevistas.

<sup>88</sup> As greves operárias no ABC paulista – principal complexo industrial do país –, segundo Alves (2000), representaram o ressurgimento do movimento sindical no país, uma vez que se configuraram como o centro de resistência operária ao arrocho salarial, implementado durante o regime militar, e serviram de referência política para uma série de movimentos grevistas no Brasil naquela época. A partir de 1978, verificaram-se experiências de organização e de luta da classe trabalhadora brasileira contra o governo e os patrões. Tal movimento, na verdade, fora “uma luta salarial, de caráter generalizante, que envolveu uma série de categorias assalariadas”, que impulsionou “uma série de manifestações que indicaram, no decorrer dos anos 80, o espírito de luta e resistência operária e popular, de um Brasil que clamava por democracia política e social.” (ALVES, 2000, p. 112)

<sup>89</sup> Lula perdeu a eleição no segundo turno para o candidato Fernando Collor de Mello, o “propalado caçador de marajás”.

de massa e recessão da economia brasileira, imposta pela política neoliberal.” (ALVES, 2000, p. 116)

A despeito do avanço do ideário neoliberal nos anos iniciais da década de 1990 com o governo Fernando Collor de Mello – que deu os primeiros passos na adoção de reformas estruturais assentadas na privatização, na abertura comercial e financeira –, não havia ainda uma definição clara quanto ao projeto de desenvolvimento a ser seguido no Brasil. A supremacia de uma fração dominante dentre as que compunham o bloco no poder brasileiro ainda não estava definida, apesar da força, cada vez maior, da fração bancária-financeira. O governo Collor, com suas medidas ambíguas e voluntaristas, foi, em certa medida, a representação dessa indefinição das frações do bloco no poder, uma vez que seu modelo de gestão persistia distante de qualquer referencial claramente definido, mesmo com a maior influência da fração bancária-financeira nas políticas governamentais.

Para controlar a inflação, o governo Collor adotou, em 16 de março de 1990, um novo plano econômico (Plano Collor I<sup>90</sup>), que se apoiou numa reforma monetária – substituição da velha moeda (Cruzado Novo) pela nova (Cruzeiro), com preços e salários convertidos ao par – e no bloqueio das aplicações financeiras. Tais medidas tinham como objetivo reduzir a liquidez da economia para cerca de 10% do PIB, já que os formuladores do Plano acreditavam que acima deste patamar os recursos financeiros se destinariam a transações especulativas e não à produção e à venda de mercadorias. Os índices de inflação despencaram inicialmente (1991), haja vista a recessão econômica decorrente do forte aperto da liquidez. Mas com abertura das “torneiras da liquidez” (*remonetização* da economia) a inflação retornou a patamares elevados (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002).

Além da tentativa de controle da inflação pela via fortemente recessiva, através do bloqueio das aplicações financeiras, o governo Collor adotou as seguintes medidas estruturais

---

<sup>90</sup> Uma discussão aprofundada a respeito do plano Collor pode ser vista em Belluzzo e Almeida (2002), cap. VII, e Carvalho (1996).

que deram início ao projeto de “desenvolvimento” neoliberal no Brasil: (i) implantação de um programa de privatizações das empresas estatais e de reforma administrativa do Estado; ii) realização de uma reforma do comércio exterior pautada por uma política de liberalização drástica das importações; iii) instituição do “câmbio livre”, a ser fixado pelo mercado, por meio de agentes econômicos credenciados pelo Banco Central a operarem nesse tipo de mercado; iv) implementação de um ajuste fiscal visando à obtenção de superávit operacional de 2% do PIB, através, principalmente, da redução dos gastos e investimentos públicos e da extinção de incentivos fiscais (FILGUEIRAS, 2000; BELLUZZO & ALMEIDA, 2002).

O fracasso das estratégias de estabilização dos preços, a brutal recessão econômica e a incapacidade estatal em arbitrar os distintos interesses das frações dominantes, associados às denúncias de corrupção generalizada na campanha eleitoral, provocaram o isolamento político do governo Collor diante de todos os segmentos sociais (empresários, trabalhadores, elites e classe média). As “ruas” clamaram pelo *impeachment* que o Congresso Nacional aprovou em setembro de 1992. Novamente, assim como na luta contra o regime militar nos anos 1980, “[...] as ruas falavam. Queriam ser reconquistadas, ouvidas [...]. Queriam o seu dinheiro de volta. Tardiamente, demonstram um drama de consciência, sem uma consciência clara do próprio drama”. Portanto, “menos do que um governo, se questiona a figura: a representação. A saída de Collor passa a ser um ato puramente formal. As ruas despacham a figura, mas não a figuração. O vazio persiste” (OLIVEIRA, 2002, p.13).

Com o *impeachment* de Collor, Itamar Franco, seu vice, assume o governo sem um projeto definido, tendo no combate à inflação a alternativa legitimadora de seu governo. Para tanto, consubstanciou um programa de estabilização monetária e de reformas institucionais e administrativas (Plano Real) iniciado em dezembro de 1993.

De forma resumida, o Plano Real – programa que acabou consolidando o modelo neoliberal no Brasil –, iniciado no governo Itamar e consolidado nos dois mandatos de

Fernando Henrique Cardoso (FHC), teve como objetivos fundamentais: i) a estabilização dos preços, buscando criar instrumentos para o cálculo econômico de longo prazo; ii) a ampliação da abertura comercial – iniciada por Collor –, impondo uma maior concorrência aos produtores internos. Neste contexto, o câmbio valorizado teve um papel fundamental na consecução da política comercial; iii) o alargamento do processo de privatização, ensejando melhorar a eficiência industrial e reduzir os gargalos infra-estruturais; iv) o estímulo ao investimento forâneo e a liberalização da conta de capital do balanço de pagamentos, objetivando atrair fluxo de capital externo (diretos e de portfólio) tanto para financiar os déficits de transações correntes como para financiar o próprio crescimento econômico, dado que, para os defensores do modelo liberal, o Brasil não conseguiria crescer de forma sustentada devido à escassez de poupança interna; e v) a consecução de políticas sociais focalizadas, voltadas à eliminação da “pobreza” (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002; OLIVEIRA, 2002; FILGUEIRAS, 2000).

Destarte, o Plano Real não se constituiu apenas num processo de estabilização de preços, mas sim num modelo de “desenvolvimento” liberal assentado no binômio da abertura e da competitividade, construído a partir da estabilidade inflacionária e da diminuição do papel do Estado. Assumia-se, portanto, a retórica de que o excessivo intervencionismo estatal e seus déficits fiscais eram os responsáveis pela inflação, funcionando como os principais empecilhos para o Brasil adentrar em uma suposta nova fase de prosperidade.

Àquela altura, a fração dominante mundial da grande burguesia bancária-financeira internacional sediada, sobretudo, em *Wall Street* – “auto-declaradas” no poder por meio das instituições “supranacionais”, sob forte influência estadunidense e das potências européias – exigem políticas de estabilização para os países latino-americanos. O Plano Real se inseriu na família de planos de estabilização adotados em toda América Latina ao longo dos anos 1990.

De fato, o modelo liberal brasileiro nasceu como uma necessidade construída a partir de exigências globais consubstanciadas pelo movimento de globalização financeira e de reestruturação produtiva; contudo, o plano tornou-se viável apenas a partir da adesão das frações dominantes brasileiras ao mito da “modernidade” proveniente da utopia da globalização. O bloco no poder brasileiro havia definido o projeto de desenvolvimento a ser seguido: o modelo neoliberal de integração passiva aos movimentos da globalização.

Nesse novo padrão de acumulação, a fração dominante bancária-financeira assumiu a hegemonia entre as frações do bloco no poder. Aqui cabe ressaltar que as frações industriais nacionais se inseriram de forma subordinada aos movimentos da grande burguesia bancária-financeira forânea e nacional. Deste segmento fazem parte, no âmbito forâneo, os fundos de pensão, os fundos mútuos de investimentos e nos grandes bancos multinacionais, e, no âmbito nacional, os grandes grupos econômicos-bancários-financeiros nacionais, que conseguiram sobreviver, até aqui, ao processo de globalização, em função de sua capacidade competitiva ou por meio da associação subordinada com capitais estrangeiros. (FILGUEIRAS, 2006)

A hegemonia da fração da grande burguesia bancária-financeira, principalmente a internacional, no comando da dinâmica do padrão de acumulação brasileiro, reduz a possibilidade de consolidação de uma hegemonia ampla, incorporando, ao mesmo tempo, a unidade contraditória no interior do bloco no poder e fora dele (classes dominadas, isto é, os trabalhadores).

Dada a hegemonia restrita da fração bancária-financeira, verifica-se uma ingente dificuldade na consecução de um sistema econômico nacional articulado, que tem subjacente a configuração de um Estado mais autônomo diante de forças externas. “Sonho” este aventado por alguns segmentos da burguesia interna nacional e por alguns intelectuais neodesenvolvimentistas ao longo da década de 1980.

A nova correlação de forças do bloco no poder, sob a hegemonia restrita da fração bancária-financeira, principalmente forânea, potencializou e configurou o modelo neoliberal no Brasil, transformando profundamente as políticas econômicas e as estruturas industriais e institucionais brasileiras, principalmente, a partir do governo FHC, que contou com o apoio dos mais diversos segmentos sociais.

A partir daí, iniciou-se, no Brasil, um novo padrão de acumulação capitalista pautado (i) pela ampliação da acumulação pautada pela expansão da dívida pública brasileira<sup>91</sup>; e (ii) pela redução relativa da realização interna da produção nacional que havia se ampliado durante a industrialização “pesada” do MSI. Os sustentáculos desse novo padrão foram a gestão ortodoxa da política macroeconômica e as reformas institucionais neoliberais supracitadas. Estratégias estas que geraram, ao longo dos dois governos FHC, problemas nas contas externas (aumento da vulnerabilidade externa) e nas finanças públicas do país e crescimento baixo, bem como provocaram a especialização regressiva da estrutura industrial e o aumento da superexploração do trabalho, decorrente da redução do preço da força de trabalho, da elevação do desemprego em suas várias formas e da utilização da base técnico-material do paradigma microeletrônico. Esse novo padrão de produção e acumulação capitalista do Brasil, e de boa parte da periferia latino-americana, foi denominado de modo apropriado por Filgueiras & Gonçalves (2007) de “modelo liberal-periférico” (MLP).

Na verdade, o MLP foi e é fruto da configuração de antigos e novos eixos de acumulação conformados a partir das novas formas de relacionamento entre os Estados centrais e periféricos que expressa o aprofundamento da dependência estrutural dos países periféricos. Por sua vez, estas relações são o reflexo dos conflitos e das articulações das

---

<sup>91</sup> Os serviços da dívida interna e externa do setor público brasileiro transferiram, a cada ano, uma massa cada vez maior de recursos para a órbita financeira local e internacional. Nesse contexto, as altas taxas de juros funcionaram como instrumento de transferência de renda e riqueza dos assalariados e da população em geral para as frações dominantes financeiras, sustentando vultosas e especulativas operações cambiais, dentre outras modalidades de acumulação financeira. Na verdade, as políticas monetárias e o financiamento do Estado brasileiro, através dos títulos públicos, são instrumentos cada vez mais identificados com a dinâmica de acumulação, sob a égide financeira, que beneficia especialmente grandes instituições financeiras ou *financeirizadas* (MINELLA, 2002).

frações de classe nacionais em suas interações com o capital internacional e com o Estado brasileiro. Em outras palavras, são o reflexo dos movimentos dialéticos do bloco no poder e seus desenlaces na configuração e conformação do Estado e, conseqüentemente, de suas políticas econômicas e sociais.

Dadas as sucessivas crises financeiras do balanço de pagamentos (1999, 2001 e 2002)<sup>92</sup> e as suas conseqüências sociais deletérias, provenientes da gestão macroeconômica do MLP, parecia que ele estava moribundo. Ainda mais com a vitória eleitoral de Lula que, aparentemente, considerava a política macroeconômica ortodoxa do governo anterior uma “herança maldita”. Vitória esta que representou o desejo de mudança de 53 milhões de brasileiros, pois, cada vez mais, parecia não ser mais possível a continuidade do MPL, sob controle hegemônico da fração bancária-financeira no interior do bloco no poder, dado o nível da exploração dos trabalhadores, a desigualdade de renda e de riqueza e a deterioração dos serviços públicos, tais como educação e segurança.

Lula, aquele que tinha sido eleito para mudar, ainda no período eleitoral, se comprometeu, por meio da “Carta ao Povo Brasileiro”, a dar continuidade às mesmas políticas econômicas do segundo governo FHC e a assegurar à fração bancária-financeira o respeito de todos os contratos firmados entre esta fração e o governo.

#### **4.2. Regime de política macroeconômica, sob o governo Lula: metas de inflação, câmbio flutuante e ajuste fiscal contracionista**

---

<sup>92</sup> Essas crises do balanço de pagamento forçaram o país a bater às portas do FMI para tomar três empréstimos nos montantes de US\$ 41,5 bilhões (1998), US\$ 15,6 bilhões (2001) e US\$ 30 bilhões (2002), respectivamente. Em contrapartida, durante os seus quatro anos de duração, a economia brasileira foi monitorada externamente por essa instituição, a partir de parâmetros macroeconômicos explicitados nos acordos assinados (FILGUEIRAS & PINTO, 2009).

As linhas mestras do regime de política macroeconômica do governo FHC foram mantidas e aprofundadas pelo governo Lula, dada à continuidade do sistema de metas de inflação, do câmbio flutuante e da ampliação da postura fiscal contracionista.

A “Carta ao Povo Brasileiro” divulgada pelo então candidato Lula, durante as eleições, sinalizou para os mercados financeiros e para as frações de classe no bloco de poder brasileiro que ele, se eleito, não iria realizar transformações “mirabolantes”. Inclusive, na própria carta, ele se comprometia a dar seqüência às mesmas políticas econômicas adotadas até então, bem como a respeitar os contratos firmados pelo governo que estava saindo.

Ainda assim, os mais otimistas acreditaram que aquela carta teria sido uma estratégia para ganhar a eleição, já que no discurso de posse Lula teria sinalizado para a possibilidade de se transitar do modelo econômico liberal, e suas respectivas políticas, para um novo modelo de “forma lenta, gradual e segura”, sem nenhum tipo de ruptura. A própria ambiguidade do discurso<sup>93</sup> da posse fez emergir a tese do governo em disputa.

O pessimismo da razão logo eliminou esta tese, pois não existia, à época, a menor possibilidade de uma transição para outro modelo de forma gradual. A manutenção e o aprofundamento das políticas macroeconômicas ortodoxas e da realização das reformas de cunho neoliberal (pró-mercado) que ensejavam obter a confiança dos “mercados” não abriram nenhum tipo de espaço à transição, uma vez que qualquer movimento nessa direção geraria uma reação contrária do bloco no poder brasileiro, bem como das instituições econômicas “multilaterais” (FILGUEIRAS & PINTO, 2005).

Se existia ainda alguma dúvida quanto à continuidade da política econômica, elas foram dirimidas após a afirmativa de Lula de que não havia plano A, B nem C. Além da

---

<sup>93</sup> Essa ambigüidade é claramente expressa na seguinte passagem: “ ‘Mudança’; esta é a palavra chave, esta foi a grande mensagem da sociedade brasileira nas eleições de outubro. A esperança finalmente venceu o medo e a sociedade brasileira decidiu que estava na hora de trilhar novos caminhos. (...) Foi para isso que o povo brasileiro me elegeu Presidente da República: para mudar.(...)Vamos mudar, sim. Mudar com coragem e cuidado, humildade e ousadia. Mudar tendo consciência de que a mudança é um processo gradativo e continuado, não um simples ato de vontade, não um arroubo voluntarista.” (SILVA, 2003, p.01)

afirmativa, os dois documentos divulgados no início do Governo Lula –“Política Econômica e Reformas Estruturais”<sup>94</sup> e “Gasto Social do Governo Central: 2001 e 2002”, ambos do Ministério da Fazenda –, bem como a proposta da nova “Lei de Diretrizes Orçamentárias” para 2004, do Ministério do Planejamento, não deixaram dúvidas quanto à manutenção e ao aprofundamento do “mais do mesmo”.

Os três principais pilares do regime da política macroeconômica (sistemas de metas, superávits primários e câmbio flutuante) foram mantidos pelo governo Lula. Assim como no governo anterior, assumiu-se novamente a ideia (retórica) de que as políticas econômicas só têm efeitos sobre a estabilidade ou instabilidade de curto prazo, ao passo que afetariam muito pouco, ou quase nada, o desenvolvimento da economia no longo prazo. Sendo assim, as políticas econômicas deveriam ser direcionadas à estabilidade de preços, uma vez que o crescimento seria originário do estabelecimento de normas e organizações que garantissem o direito de propriedade, à redução dos custos de transação e à melhora nas expectativas dos agentes, potencializando assim o funcionamento mais completo dos mercados, que cumpririam a função de alocar de forma mais eficiente os recursos.

Mercados estes que, nos marcos do MLP, deveriam ter a dimensão internacional. Com isso, a abertura econômica no governo Lula também foi alçada à condição necessária para alcançar o desenvolvimento. Não foi por acaso que o governo Lula ampliou a abertura financeira em curso desde o governo FHC. Prates (2006, p. 136-137) destaca duas medidas dessa ampliação, a saber: i) a eliminação da Conta de Não-residentes (CC5), em março de 2005, e a unificação dos mercados de câmbio livre e flutuante, medidas estas que significaram “uma liberalização adicional das *outward transactions*, ao eliminar os limites para que pessoas físicas e jurídicas convertam reais em dólares e os remetam ao exterior”; e ii) a

---

<sup>94</sup> O documento intitulado “Política Econômica e Reformas Estruturais”, apresentado ao FMI no início de abril, reafirmava o compromisso de se continuar obtendo superávits fiscais primários de 4,25% do PIB ao ano, até o final do Governo Lula; além de apresentar simulações para a evolução da dívida pública, com base na hipótese de obtenção desse percentual de superávit, até o ano 2011!

concessão de incentivos fiscais aos investidores estrangeiros por meio da Medida Provisória 281 que foi sancionada, em fevereiro de 2006, dando incentivos aos investidores externos que desejassem comprar títulos da dívida pública interna.

A ideia por trás de tais medidas estava pautada no argumento de que a abertura da economia potencializaria a utilização de poupança externa ao mesmo tempo em que imporá uma maior concorrência às empresas locais, forçando-as a aumentar a produtividade e, por conseguinte, a se modernizarem<sup>95</sup>.

Dada a suposta escassez de poupança interna da economia brasileira, recomendar-se-ia políticas de crescimento com poupança externa e abertura da conta de capital. Com isso, a entrada de investimentos estrangeiros – IDE ou em carteira – seria de fundamental importância para modernizar a economia brasileira, inserindo-a competitivamente na globalização. Por seu turno, a abertura, no plano comercial, estabeleceria uma maior concorrência às empresas aqui instaladas, ao mesmo tempo em que beneficiaria essas empresas por meio da importação de tecnologias mais produtivas, incorporadas aos insumos e bens de capital (CARCANHOLO & FILGUEIRAS & PINTO, 2009; ERBER, 2008). Portanto, segundo a perspectiva do MLP, a poupança externa e a abertura comercial permitiriam a modernização das empresas locais, o equilíbrio do balanço de pagamentos e o crescimento econômico, situação esta que seria viabilizada indiretamente pela estabilidade macroeconômica garantida pelas políticas monetária e fiscal.

Esse tipo de regime de política econômica, bem como seus objetivos de curto prazo, tornou-se quase que um consenso geral. Consenso este que veio sustentado, no plano da teoria macroeconômica, pela *new neoclassical synthesis* que dá o sustentáculo teórico a adoção dos sistemas de metas de inflação, ao argumento da independência do Banco Central (BC) e de políticas fiscais voltadas à sustentabilidade da dívida pública.

---

<sup>95</sup> Para uma apresentação mais detalhada em prol dos argumentos favoráveis da abertura, ver Franco (1998).

O sistema de metas para inflação tem como um dos elementos centrais o fato de que o objetivo da política monetária no longo prazo deve ser a estabilidade de preços e que eventuais outros objetivos de política deveriam ser subordinados a ele. Qualquer intento ou atuação contra cíclica de curto prazo por parte do Banco Central não deveria colocar em risco o alcance e manutenção da estabilidade de preços no longo prazo, já que haveria um viés inflacionário resultante da *inconsistência temporal* na condução da política econômica adotada pelo Banco Central, sem qualquer benefício em termos de produto e emprego no longo prazo (BARRO & GORDON, 1983).

A questão da credibilidade da política econômica ganhou destaque na medida em que esta teoria incorporou a ideia de que agentes utilizam expectativas racionais<sup>96</sup> para tomarem decisões<sup>97</sup>, o que pressupõe a necessidade da consistência das políticas macroeconômicas ao longo do tempo, de tal modo que deveria a autoridade monetária se comprometer com a estabilidade e alcance das metas. Em outras palavras, a estabilidade de preços, alcançada pelo sistema de metas, e a sustentabilidade da dívida pública deveriam ser um objetivo duradouro das políticas independente das mudanças no ambiente macroeconômico, pois a presença de descontinuidades poderia afetar o ambiente esperado, ampliar o risco de turbulências e prejudicar os resultados desejados (BUSATO & CAVALCANTI & RAMALHETE, 2009; SERRANO, 2009; LOPREATO, 2006a).

Sendo assim, as mudanças institucionais – decorrentes da abertura economia e da busca pelo aumento das garantias direito de propriedade e pela redução dos custos – e o regime de política econômica, na perspectiva do MLP, estão voltadas para a sustentação da

---

<sup>96</sup> Apoiando-se em Klamer e Brabosa, Busato (2006, p.94) assim descreve a hipótese de expectativas racionais (HER): “a HER assegura que os agentes deixariam de ser *backward-looking*, passando a condição de *forward-looking* (as decisões tomadas no presente dependem não somente dos estados passados e atual do ambiente econômico, mas também de um completo portfólio de eventos esperados), não cometendo, portanto, erros serialmente correlacionados. Logo, ao adotar a HER os agentes *conhecem* as probabilidades da ocorrência dos eventos e as expectativas subjetivas dos indivíduos coincidem com o valor de sua esperança matemática da variável futura condicionada a todas as informações e demais variáveis do modelo. Ao formular suas expectativas sobre o futuro os agentes econômicos – racionais e otimizadores – acabariam por determinar os preços presentes”

<sup>97</sup> Na prática, utilizam-se formulações híbridas de expectativas (adaptativas e racionais).

estabilidade e do retorno esperado do capital, oferecendo assim um horizonte sustentável que ofereça aos investidores possibilidade de traçar cenários e avaliarem os riscos da escolha do portfólio (LOPREATO, 2006).

No regime de política econômica atual, a política monetária pautada no sistema de metas desloca a preponderância da discricionariedade da política econômica em favor das regras, já que, nessa perspectiva teórica, a adoção de regras na condução da política monetária teria grandes vantagens, pois a credibilidade da política eliminaria o viés inflacionário<sup>98</sup> e de forma indireta favoreceria o desempenho econômico. Nessa lógica, a efetivação das metas desejadas só seria possível com a existência de um Banco Central com elevado grau de independência, ou seja, as decisões do BC devem ser tomadas sem nenhum de subordinação hierárquica a outra agência burocrática do Estado brasileiro (BUSATO & CAVALCANTI & RAMALHETE, 2009; SERRANO, 2009; LOPREATO, 2006a). Carvalho et. al. (2010, p.12) afirmam que:

[...] a independência do banco central representa a delegação de um instrumento muito poderoso a um conjunto de supostos “sábios com mandatos fixos”, o que significa a pressuposição da incapacidade de uma sociedade gerir a moeda e o crédito. Não menos importante, significa circunscrever a política monetária ao plano estrito do controle da inflação, o que pressupõe a condição de neutralidade da moeda e, por extensão, a ideia de que apenas fatores institucionais e tecnológicos, bem como as preferências individuais entre trabalho e lazer, determinam a taxa de desemprego de uma economia. O mercado, dessa forma, apresenta-se alçado à condição de ator supremo, eivado à condição metafísica, imune às pressões irresponsáveis advindas da sociedade e, em razão disso, capaz de garantir níveis ótimos de emprego sem efeitos surpresos indesejados.

---

<sup>98</sup> Segundo Carvalho et. al. (2010, p.5-6), o *new neoclassical synthesis* acredita que “os bancos centrais não-independentes carregam intrinsecamente um “viés inflacionário”, no sentido de serem suscetíveis a pressões políticas que impliquem expansão do gasto mediante emissão de moeda, ante a influência dos demais poderes sobre sua atuação, o executivo e o legislativo. Por essa razão, propõe-se a aplicação de uma tessitura institucional baseada no binômio independência do banco central-regime de metas para a inflação. Com o primeiro, busca-se romper com o ‘viés inflacionário’ da autoridade monetária, pois evita-se a possibilidade de, a partir das pressões dos demais poderes, o banco central monetizar os déficits orçamentários. Com o segundo, por sua vez, intenta-se estabelecer um comprometimento do banco central com o alcance de uma meta estipulada para a inflação, cujo cumprimento aumentaria sua reputação e, por extensão, seu nível de credibilidade, eliminando-se a possibilidade de eventuais ‘eventos surpresas’ que, embora capazes de reduzir a taxa corrente de desemprego no curto prazo, causam apenas inflação no longo prazo”.

Dado este arranjo monetário, a política fiscal passa a ocupar uma função passiva na política macroeconômica, mas ao mesmo tempo central, já que a sustentabilidade da dívida pública por meio do esforço fiscal sinaliza a ausência do risco de *default*. Com isso, a política fiscal brasileira – de elevados superávits primários – assume o papel de redutora do risco-país e do efeito contágio das crises e, conseqüentemente, funcionando como peça chave no empenho de conquistar a credibilidade dos investidores.

Vejamos agora de forma mais detida o funcionamento o regime de política macroeconômica (sistema de metas e política fiscal) do governo Lula. Quanto ao sistema de metas, Serrano (2009, p. 122) identifica, no nível de sua operacionalização, três proposições, a saber: “a) o núcleo ou tendência da inflação é resultado de choques de demanda; b) a taxa de juros é operada com o objetivo de controlar a demanda agregada; e, c) alguma variação na taxa de câmbio ocorre como um efeito colateral das mudanças na taxa de juros”.

Do ponto de vista teórico, o sistema de metas está baseado nas proposições do *new neoclassical synthesis*, que segundo Taylor (2000) podem ser assim sintetizadas: i) a trajetória do produto potencial (de longo prazo) independe da demanda. Apenas as condições de oferta seriam determinantes do produto potencial, que seria explicada pelo modelo de crescimento de Solow; ii) existência do *trade-off* entre inflação e desemprego, no curto prazo, ao passo que, no longo prazo, os estímulo à demanda são neutras; iii) a rigidez temporária dos preços e salários explica a existência do *trade-off* entre inflação e desemprego, gerando assim, as flutuações do produto/emprego real em torno do produto potencial/natural; iv) as expectativas inflacionárias são endógenas; v) as decisões de política monetária deveriam seguir regras claras. Isto implica que a taxa de juros nominais deve ser ajustada em reação à obtenção das metas esperadas.

Busato & Cavalcanti & Ramalhete (2009), Serrano (2009) e Summa (2010)<sup>99</sup>, entre outros diversos textos, mostram a inconsciência teórica e empírica dos supostos do *new neoclassical synthesis*, destacando inclusive as evidências de que o núcleo da inflação brasileira não é de demanda, mas sim de custos. Se o sistema de metas não funciona como descrito pela teoria do “novo consenso” – taxa de juros operando como instrumento para controlar a demanda agregada e, conseqüentemente, a inflação – como foi então que ele, em boa medida, impediu o retorno da inflação crônica?

De forma clara, Serrano (2009) aponta uma caracterização mais realista do funcionamento do sistema de metas, a saber: quando o BC aumenta a taxa de juros nominal, verifica-se uma elevação do diferencial de juros internos e externos. Isso, por sua vez, provoca um aumento na entrada no fluxo de capital financeiro, valorizando o real. Tal valorização, com certo período de defasagem, irá reduzir os preços do conjunto da economia, haja vista o barateamento dos produtos importados que afeta fortemente os custos diretos e indiretos de produção. Nas palavras do próprio Serrano (2009, p. 124):

A maioria dos analistas acredita que o efeito dos juros altos sobre a demanda agregada é o que impede que os choques de custo se transformem em aumentos da taxa de inflação. No entanto, o fato de que não se observa relação sistemática entre o hiato do produto (ou emprego) e a inflação mostra que não é isso o que ocorre. A política de juros elevados, ao valorizar a taxa nominal de câmbio, gera diretamente um choque positivo de custos em moeda local. Assim, dada a ausência do canal de transmissão tradicional da demanda para a inflação e a força do canal de transmissão dos juros para o câmbio e do câmbio para os preços, o efeito dos juros sobre a demanda agregada, na realidade, se torna apenas um efeito colateral da política monetária.

No âmbito da política fiscal, o governo Lula manteve e aprofundou o *démarche* do governo anterior, qual seja: a retomada do crescimento sustentável passa pelo ajuste definitivo das contas públicas, o que, em outras palavras, significa medidas destinadas à geração de superávits primários suficientes para reduzir a relação dívida/PIB, reafirmando o comprometimento com a solvência da dívida.

---

<sup>99</sup> Esta tese de doutorado apresenta refutações empíricas ao modelo do *new neoclassical synthesis*, bem como a suposição de que a inflação no Brasil seria de demanda.

A despeito dos substanciais superávits, a dinâmica da razão dívida/PIB (indicador de sustentabilidade da dívida pública), tem sido dada pela política monetária que define o movimento da taxa de juros e da taxa câmbio.

Para Lopreato (2006a, p. 220-221), as autoridades econômicas do governo Lula consolidaram a “ideia de que a política fiscal é a grande vilã dos males da economia brasileira e de que o controle fiscal é a condição necessária à queda das taxas de juros e à retomada do crescimento”. Interpretação esta que “parte da hipótese acerca dos efeitos não keynesianos do ajuste fiscal, que, ao invés de captar o resultado direto do corte da demanda sobre o setor privado, privilegia a expectativa e a confiança dos agentes nas mudanças futuras”. Isto, por sua vez, “levaria os investidores a antecipar os gastos e, até mesmo, a eliminar os efeitos negativos de curto prazo, prevalecendo os efeitos expansionistas. Essa visão, embora bastante em voga, não apresenta base empírica confortável”.

O reducionismo da política fiscal e tributária do governo Lula à sustentabilidade da dívida – que implicitamente significa preservação da riqueza financeira (fictícia) – vem cobrando um preço alto ao país, pois reduziu sobremaneira a capacidade do Estado em realizar investimentos públicos, em especial em infra-estrutura, principalmente no primeiro Governo Lula. Nem mesmo a possibilidade de flexibilização *ex ante* da política fiscal, por meio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)<sup>100</sup> – apresentado no segundo governo Lula – representaram uma mudança no eixo do regime da política econômica, já que a estabilidade de preços continua a ser o objetivo maior da política econômica. Além do que, na prática o governo nunca utilizou *ex-post* as deduções não computadas *ex ante* (no planejamento financeiro e orçamentário) do PAC para reduzir o superávit primário. (OLIVEIRA, 2010; NAKATANI & OLIVEIRA, 2010; VIANNA, 2010).

---

<sup>100</sup> Segundo Vianna (2010, p. 298), o PAC “é muito mais um rol de obras (especialmente de infra-estrutura) tratados como prioritárias no âmbito do orçamento, do que uma forma de mudança no arcabouço conceitual que disciplina a política e as práticas fiscais no País”.

Para Oliveira (2010), as medidas adotadas na área fiscal e tributária do governo Lula (Quadro 4.1), em boa medida, demonstram a priorização preferencial ao ajuste fiscal, uma vez que as mudanças tributárias e fiscais foram estruturadas para ampliar o aumento da arrecadação e sustentar a meta fiscal. Foram poucas as intervenções no campo tributário e fiscal voltadas a apoiar o setor produtivo, dentre elas pode-se destacar: i) a extinção parcial da cumulatividade do PIS e da COFINS, em 2002 e 2004; ii) as pequenas iniciativas de desoneração dos investimentos e das exportações, a partir de 2004, para compensar os consecutivos aumentos da carga tributária sobre o setor privado; iii) a redução das alíquotas do IR e do IPI para alguns setores da economia, em 2008/2009, buscando reduzir os efeitos da crise *subprime* norte-americana que se espalhou por toda economia mundial (Quadro 4.1).

**Quadro 4.1**  
**Algumas medidas adotadas na área fiscal e tributária no Governo Lula**

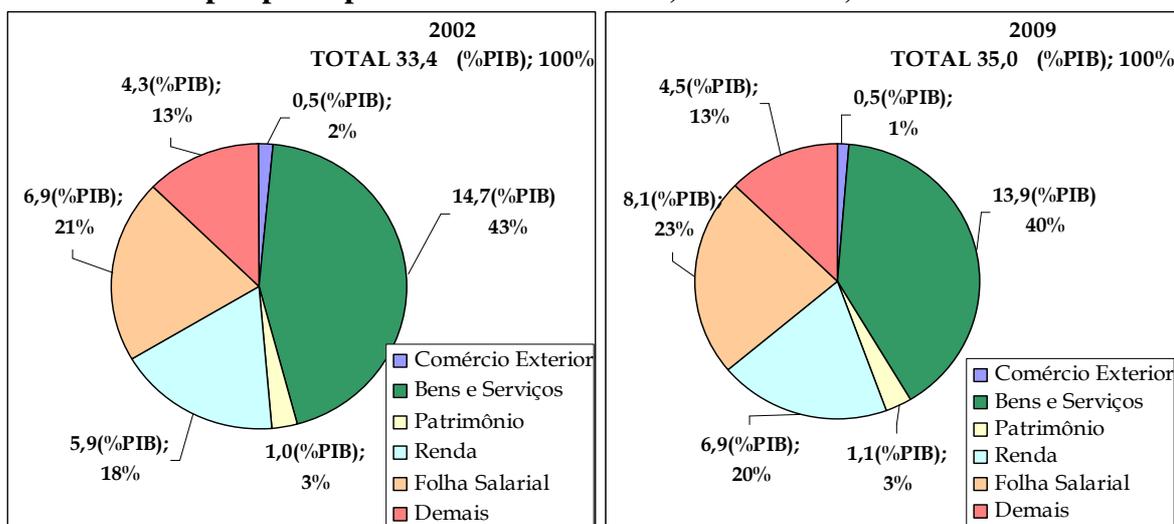
Ano	Medida
2003	- Aprovação das reformas tributária e previdenciária; - Prorrogação da CPMF e DRU até 2007; - Aumento da alíquota da CSLL das empresas optantes pelo regime de lucro presumido de 12% para 32%.
2004	- Extinção parcial da cumulatividade da COFINS; - Medidas destinadas à desoneração dos investimentos e ao estímulo à poupança de longo prazo; - Modificação, a partir de 2005, das alíquotas do IR incidentes sobre o rendimento das aplicações financeiras, visando incentivar a poupança de longo prazo; - Regulamentação das Parcerias Público-Privadas (PPPs); - Edição da MP 232 (MP do mal) para compensar perdas de receitas esperadas com a correção da tabela do IRPF.
2005	- Edição da MP 252 (MP do bem), que promoveu várias alterações no sistema tributário.
2006	- Criação do Refis II.
2007	- Lançamento do PAC; - Início da flexibilização da política fiscal.
2008	- Cobrança de 1,5% do IOF cobrado sobre os ganhos do capital estrangeiro em aplicações de renda fixa; - isenção das operações de câmbio dos exportadores de IOF sobre elas incidentes; - Modificação, com redução do imposto, das alíquotas do IRPF, com o objetivo de fortalecer a demanda interna e mitigar os efeitos da crise mundial; - Redução do IPI sobre carros novos e do IOF nas operações de crédito das pessoas físicas para atenuar a crise mundial;
2009	- Prorrogação da redução do IPI sobre carros novos, redução da COFINS sobre motos e redução do IPI para os setores de material de construção e eletrodomésticos como armas anticrise.

Fonte: Oliveira (2010)

A excessiva preocupação com a meta do ajuste fiscal no governo Lula fica evidente com a atual paralisa da reforma do sistema tributário. Como o consenso das forças, dos setores e dos segmentos da sociedade – que serão afetados com suas mudanças – não aparece, o governo federal deixa de lado este importante instrumento de política econômica e social.

A distribuição da receita tributária, por principais bases de incidência, no ano de 2002 e 2009, expressa no Gráfico 4.1, mostra que o sistema tributário, no governo Lula, não sofreu nenhum tipo de alteração e que a prioridade foi o ajuste fiscal (aumento da carga tributária de 33,4% do PIB, em 2002, para 35,0% do PIB, em 2009). O sistema tributário continuou altamente regressivo, o que pode ser evidenciado pela pequena participação das receitas tributárias que incidem sobre o patrimônio tanto no último ano do 2.º governo FHC quanto no terceiro ano do 2.º governo Lula – a receita tributária que incide sobre o patrimônio foi de 1,0% do PIB (3% da arrecadação total), em 2002, ficando, praticamente, estável em 2009, pois a arrecadação sobre essa base foi de 1,1% do PIB (3% da arrecadação total). Isso reforça a ideia de que as medidas de cunho tributário foram destinadas a aumentar a arrecadação para manter o ajuste fiscal (superávit primário).

**Gráfico 4.1**  
**Brasil: distribuição da receita tributária**  
**por principais bases de incidência, 2002 e 2009, em % PIB.**



Fonte: IBGE e IPEADATA

Para que o sistema tributário sirva como instrumento importante, segundo Oliveira (2010, p. 34), faz-se necessária “uma ‘limpeza’ de suas estruturas e uma reestruturação de seus impostos, à luz dos objetivos de torná-lo menos complexo, extinguir os tributos de incidência cumulativa, redefinir as bases do modelo federativo e melhorar a distribuição da carga tributária entre os membros da sociedade”. No entanto, este tipo de reforma abrangente, que concilie os diversos interesses, pode, por vezes, redefinir o ajuste fiscal. Situação esta impensável no atual regime de política econômica.

O regime de política econômica do governo Lula, marcado pela combinação de juro alto, câmbio flexível e valorizado e superávits fiscais, gera elevados custos em termos fiscais, distributivos e produtivos, provavelmente, maiores do que os benefícios da estabilidade de preços, alcançada a qualquer custo, mantida sob o tacão do regime de política econômica atual.

A elevação da taxa de juros, para manter a estabilidade dos preços, provoca custos, tais como: i) o desestímulo do investimento<sup>101</sup> (FBKF) e do crédito ao consumidor que geram reduções na demanda agregada e, conseqüentemente, no produto e no emprego. Diminuindo, inclusive, a capacidade de crescimento do potencial produtivo da economia; ii) o aumento do diferencial de juros internos e externos que estimula a entrada de capitais externo, gerando uma redução da taxa de câmbio nominal (valorização do real) que, por sua vez, desprotege a indústria nacional do ímpeto das importações e reduz a competitividade das exportações brasileiras, dos produtos mais intensivos em tecnologia. Reforçando um padrão de inserção externa centrado nas vantagens absolutas que temos em alguns recursos naturais; iii) a elevação das despesas do Estado com os serviços da dívida, reduzindo, assim, a sua

---

<sup>101</sup> As decisões de investir dependem basicamente de duas variáveis não paramétricas: i) da eficiência marginal do capital (EMgK); e ii) da taxa de juros. A eficiência marginal depende tanto do volume de equipamento já existente como das avaliações dos capitalistas a respeito do fluxo esperado de rendimento de um ativo de capital, comparado com os preços de oferta de tal ativo. A taxa de juros, por sua vez, é determinada pela teoria da preferência pela liquidez. As decisões de investir são tomadas comparando-se a EMgK com a taxa de juros, nas quais estão implícitas as expectativas que os agentes formulam sobre o curso dos eventos futuros (BUSATO, 2006 e KEYNES, 1982).

capacidade de ampliar os gastos de custeios e de investimento; iv) ampliação de ganhos para os segmentos da sociedade que já possuem as mais altas rendas, gerando concentração da distribuição pessoal e funcional da renda (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007; SERRANO, 2009). Marques-Pereira & Bruno (2010, p. 18) ressaltam os elevados custos sociais e econômicos decorrentes da atual política econômica:

[...] o ponto fundamental a ser destacado é que apesar da retórica pró-sistema de metas de inflação, diferentemente de outros países que o adotam, este regime opera no Brasil sob taxas altíssimas de juros reais. Essa política tem na verdade elevados custos sociais e econômicos implícitos e que raramente são estimados e divulgados para o conjunto da sociedade. A economia brasileira é portanto um caso de figura em que a estabilidade de preços não pode ser considerada um bem ou um valor em si, pois tal valor sempre seria bruto. Para estimá-lo em termos líquidos seria necessário, por exemplo, computar-se o conjunto de custos implícitos em matéria de desemprego, baixo e instável crescimento econômico e concentração funcional e pessoal da renda. Afinal os efeitos positivos da baixa inflação obtida com essa estratégia podem estar sendo completamente compensados pelos efeitos negativos de uma economia com crescimento lento e instável.

Ao analisar o atual regime de política econômica, Erber (2008) tenta ir além do debate das soluções técnicas prescritivas das teorias econômicas por meio da incorporação do conceito de convenção<sup>102</sup>. Para ele, o regime de juro alto e câmbio valorizado é fruto da hegemonia da convenção institucionalista restrita<sup>103</sup> que privilegia a estabilidade de preços, bem como a expectativa dos agentes econômicas de que a estabilidade seja duradoura. Sendo assim, “O cânone atual condiciona a estabilidade ao equilíbrio fiscal e a uma taxa de câmbio

<sup>102</sup> Apoiando-se em Orléan e De Wolf e Holvoet, Erber (2008, p.2) assim define o conceito de convenções “O conjunto de regras, as agendas positiva e negativa que gera e a teleologia subjacente, constituem uma **convenção** – uma representação coletiva que estrutura as expectativas e o comportamento individual, de tal forma que, dada uma população P, observamos um comportamento C que tem as seguintes características: (i) C é compartilhado por todos os membros de P; (ii) cada membro de P acredita que todos os demais seguirão C e (iii) tal crença dá aos membros de P razões suficientes para adotar C. Uma convenção surge da interação entre atores sociais, mas é externa a esses atores e não pode ser reduzida à sua cognição individual – ou seja, é um fenômeno *emergente*, em que o todo não é redutível às partes”.

<sup>103</sup> Erber (2008, p.9-10) assim explicita a convenção institucionalista restrita do governo Lula: “O cerne da convenção institucionalista, tal como apresentada pelo Ministério da Fazenda e pelo Banco Central, é neo-clássico, enriquecido pelos aportes da Nova Economia Institucional. Visa o estabelecimento de normas e organizações que garantam o correto funcionamento dos mercados, de forma que estes cumpram suas funções de alocar recursos do modo mais produtivo, gerando poupanças, investimento e, em consequência, crescimento econômico. Quanto mais eficientes forem os mercados em termos presentes e futuros, maior será a probabilidade de crescimento. Para tanto, são essenciais a garantia dos direitos de propriedade e a redução dos custos de transação, que, por sua vez, demandam instituições estatais eficientes. Os mercados têm dimensão internacional e, portanto, a abertura da economia, em termos comerciais, financeiros e de investimento é essencial para o desenvolvimento”.

flexível, cabendo à política monetária do Banco Central o papel na ‘ancoragem’ das expectativas através do estabelecimento de metas inflacionárias.” (ERBER, 2008, p.10)

A despeito de Erber (2008) ir além das recomendações prescrições simplistas de política econômica, inclusive mostrando que são os ganhadores e perdedores quando a convenção institucionalista restrita é hegemônica; ele, ao realizar a discussão por meio das convenções, acabou caindo em uma armadilha do próprio conceito de convenção que é o seu espontaneísmo, uma vez que ela aparece de forma “natural” e que, nesta perspectiva, ela é externa aos agentes sociais não podendo ser relacionada às cognições individuais. Com isso, o debate acaba ido para a discussão estrutural e, mais especificamente, para o plano da ideias econômicas (liberalismo x desenvolvimentismo).

No caminho seguido por Erber (2008), as posições/estratégias dos agentes sociais geram de forma “natural” novas convenções que disputam espaços. Em outras palavras, verifica-se uma disputa pela hegemonia no campo das ideias. Claro que esta dimensão é importante, mas quando as dimensões políticas e, sobretudo, econômicas dos agentes sociais são relegadas a um segundo plano na explicação das estruturas não se consegue, em boa medida, compreender como as estruturas de poder dos agentes sociais (o bloco no poder) interferem no Estado, bem como em suas decisões de políticas econômica e social.

Na verdade, o debate sobre o atual regime de política macroeconômica – que tem na taxa de juros a sua variável-síntese – quase nunca deixa claro que a taxa de juros alta é a expressão mais aparente da atual hegemonia da fração bancária-financeira no interior do bloco no poder. Em outras palavras, o manejo do atual regime, mais especificamente desta variável-síntese, condensa ao mesmo tempo: i) a dimensão das soluções técnicas prescritivas de doutrinas do pensamento econômico; ii) o poder político da fração bancária-financeira, que se materializa pela sua representação no “centro de poder” do sistema estatal brasileiro: o Banco Central; iii) e o poder econômicos desta fração bancária-financeira, que pode ser

observado pelas elevadas taxas de lucros dos grupos econômicos dos segmentos bancário-financeiro, mostrada no capítulo 2; e iv) e o poder ideológico dessa fração ao conseguirem incorporar de forma incontestável ao conjunto da sociedade a ideia de que o combate à inflação deve ser realizada a qualquer custo. Dos Santos (2006, p. 44), em passagem a seguir, deixa muito claro a conexão entre estes elementos e a gestão econômica do governo Lula:

[...] o novo governo [Lula] se confrontou com graves bloqueios ideológicos, psicológicos e, sobretudo científicos. O chamado “pensamento único” colocou na cabeça das pessoas a ideia de que a “ortodoxia financeira” é a única capaz de garantir a “estabilidade econômica” e de orientar corretamente as políticas econômicas. Ainda que sua aplicação tenha levado à acentuação dos desequilíbrios econômicos, à recessão e ao fracasso de suas metas durante 20 anos, o aparato publicitário que a implantou continua sustentando sua correção e a impossibilidade de substituí-la. Mas não se trata somente de um bloqueio mental. Há vastos interesses que reivindicam a manutenção da política do desastre. Trata-se, sobretudo do poderoso capital financeiro nacional e internacional que conseguiu organizar nos últimos 20 anos um aparato de sucção dos superávits fiscais e cambiais disfarçados de políticas públicas respeitáveis e sobretudo insubstituíveis. Ao mesmo tempo amplos setores das classes médias, sobretudo os Fundos de Pensão dos Trabalhadores, controlados em grande parte por militantes do PT se comprometeram com as facilidades derivadas dos investimentos em títulos da dívida pública.

Sendo assim, fica evidente que a atual querela política travada no Brasil em torno da política macroeconômica – nível da taxa de juros e do tamanho do superávit fiscal primário – não se resume apenas aos instrumentos clássicos de política monetária e fiscal. É muito mais do que isso, uma vez que o regime de política macroeconômica, além de ser uma ferramenta utilizada conforme cada conjuntura econômica, constitui-se no elemento fulcral que expressa as relações de conflito das frações do bloco no poder, hegemonizado pela grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007).

Antes de avançar na compreensão entre as políticas econômicas atuais e o bloco no poder, sob o governo Lula (seção 4.3), faz-se necessário buscar explicações de como foi possível o governo Lula alcançar resultados macroeconômicos (inflação, finanças públicas, renda de emprego) melhores do que o governo FHC, mesmo mantendo o regime de política econômica anterior que tem elevados custos sociais e econômicos.

### 4.3. Desempenho e dinâmica macroeconômica: mais do mesmo com melhor resultado!

Os resultados macroeconômicos (nível de atividade, inflação, vulnerabilidade externa, etc.) dos dois governos Lula foram melhores do que os do antecessor. As taxas médias de crescimento do PIB dos dois governos Lula (3,5%, entre 2003 e 2006; 3,7%, entre 2007 e 2009) foram maiores do que dos dois governos FHC (2,5%, entre 1995 e 1998; 2,1%, entre 1999 e 2002) (Tabela 4.1). Apesar disso, estas taxas são inferiores à taxa de longo prazo de crescimento da economia brasileira, entre 1901 e 2009, que foi de 4,9%.

O crescimento econômico, entre 2003 e 2007, não foi apenas um privilégio da economia brasileira, na verdade, o ciclo de expansão mundial, nesse período, gerou uma forte convergência de resultados macroeconômicos. Quase todos os países cresceram de forma acelerada. Mesmo com o aumento das taxas de crescimento do PIB, entre 2003 e 2007, o país apresentou crescimento inferior ao conjunto dos países do mundo, da Ásia, da África, da América Latina e dos em desenvolvimento. Só a partir de 2008 que as taxas de crescimento do PIB brasileiro ultrapassaram o crescimento do mundo e da América Latina (Tabela 3.1).

A dinâmica da taxa de crescimento do PIB brasileiro, entre 2003 e 2009, mostra que o país não conseguiu encurtar a diferença entre o nível de renda nacional e da renda mundial, pois o hiato de crescimento (diferença entre a taxa de crescimento brasileira, 3,6%, e mundial 3,7%) foi negativa de 0,2%. Mesmo com essa conjuntura externa favorável, o Brasil não conseguiu iniciar um processo de *catch-up* tão necessário para que o país possa reduzir a sua vulnerabilidade externa estrutural, alcançando ao posto de país desenvolvido.

A taxa de crescimento média do PIB no governo Lula (2003-09 - 3,6%) foi maior do que a do governo FHC (1995-2002 - 2,3%), no entanto quando essa taxa é cotejada com a dinâmica do PIB mundial, entre 2003 e 2009, e com a taxa de crescimento de longo prazo da

economia mundial (1901-2009), verifica-se que esse crescimento foi relativamente limitado. Inclusive, essa *performance* do PIB não se refletiu numa alavancagem dos níveis de investimentos, já que, entre 2003 e 2009, a taxa média de investimento, em proporção do PIB%, foi de 16,6%, patamar este inferior ao da média do governo FHC (1995-2002 – 16,9%).

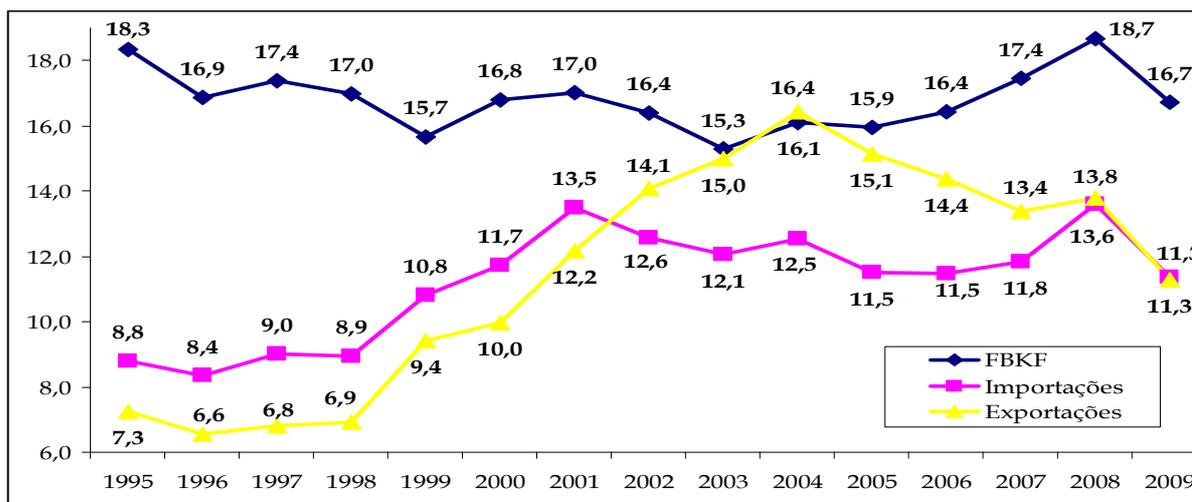
**Tabela 4.1**  
**PIB e Investimento – 1995-2009**

<b>Ano</b>	<b>PIB var. real %</b>	<b>Investimento (% PIB)</b>	<b>Investimento, var. real (%)</b>
<b>Média(1995-08)</b>	2,5	17,4	4,3
<b>1999</b>	0,3	15,7	-8,20
<b>2000</b>	4,3	16,8	5,03
<b>2001</b>	1,3	17,0	0,44
<b>2002</b>	2,7	16,4	-5,23
<b>Média (1999-02)</b>	2,1	16,5	-2,0
<b>Média(1995-02)</b>	<b>2,3</b>	<b>16,9</b>	<b>1,2</b>
<b>2003</b>	1,2	15,3	-4,59
<b>2004</b>	5,7	16,1	9,12
<b>2005</b>	3,2	15,9	3,63
<b>2006</b>	4,0	16,4	9,77
<b>Média(2003-06)</b>	3,5	15,9	4,5
<b>2007</b>	6,1	17,4	13,85
<b>2008</b>	5,1	18,6	13,36
<b>2009</b>	-0,2	16,7	-9,93
<b>Média(2007-09)</b>	3,7	17,6	5,8
<b>Média(2003-09)</b>	<b>3,6</b>	<b>16,6</b>	<b>5,0</b>

Fonte: IBGE e IPEAdata

A evolução do investimento (FBKF), em proporção do PIB%, expressa no Gráfico 4.2, mostra que, entre 1995 e 2009, não ocorreram mudanças significativas no padrão do investimento. Ao logo do período, verifica-se que os investimentos (%PIB) caíram de forma significativa no 2.º governo FHC, reagiram de forma modesta no 1.º governo Lula (sobretudo a partir do 2.º ano) e elevaram-se de forma mais rápida no 2.º governo Lula até 2009, quando a crise internacional gerou uma forte redução dos investimentos. Vale destacar que os investimentos (%PIB) retornaram a patamares próximos do 1.º governo FHC.

**Gráfico 4.2**  
**Evolução do Investimento (FBKF), das Exportações e das Importações como proporção do PIB (%)**



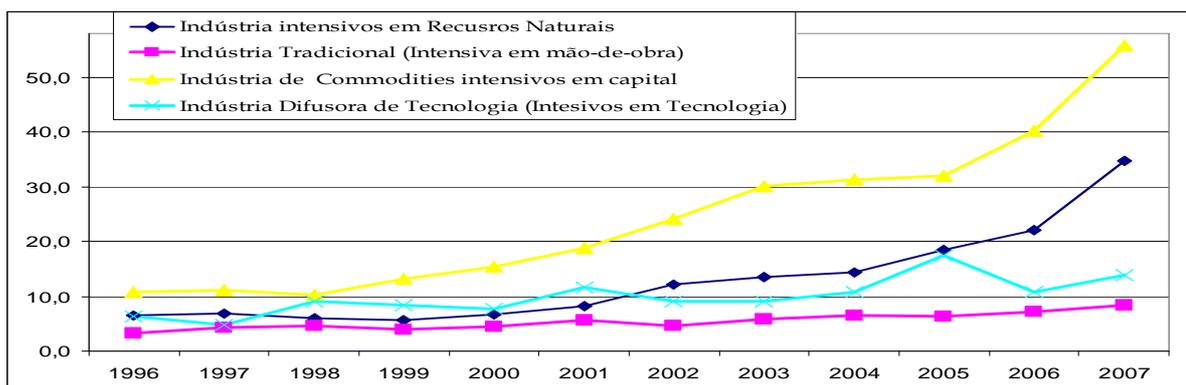
Fonte: IBGE e IPEAdata

A dinâmica do volume e da participação do investimento industrial<sup>104</sup> por grandes setores (intensivo em recursos naturais, de *commodities* intensivo em capital, difusora de tecnologia e tradicional)<sup>105</sup>, entre 1996 e 2007, evidencia comportamentos diferenciados dos setores, sobretudo a partir de 2002, possibilitando observar dois padrões. No primeiro (1996-2001), verificou-se certa manutenção dos patamares dos investimentos em R\$ bilhões dos quatro grandes setores, com a exceção do setor da indústria de *commodities* intensiva em capital que a partir de 2000 começa a ampliar o volume de investimento. No segundo padrão (2002-2007), ocorreu uma forte expansão do volume dos investimentos da indústria de *commodities*, sobretudo nos anos de 2003, 2006 e 2007, ao passo que as indústrias tradicional e intensiva em tecnologia permaneceram com o mesmo patamar de investimento e a indústria intensiva em recursos naturais teve uma ampliação dos investimentos nesse período, sobretudo entre 2007 e 2006 que foi impulsionada pelos investimentos das unidades industriais que fabricam produtos alimentícios e bebidas

**Gráfico 4.3**  
**Despesas com ativos imobilizados (proxy do investimento) da indústria,**  
**por setores de atividade – 1996-2007 (R\$ bilhões)**

<sup>104</sup> Com a mudança metodológica da Pesquisa Industrial Anual, o IBGE não disponibiliza a séria despesas de formação bruta de capital fixo a partir de 1996. Uma boa *proxy* desta variável é a despesa com ativos imobilizados que o IBGE disponibiliza.

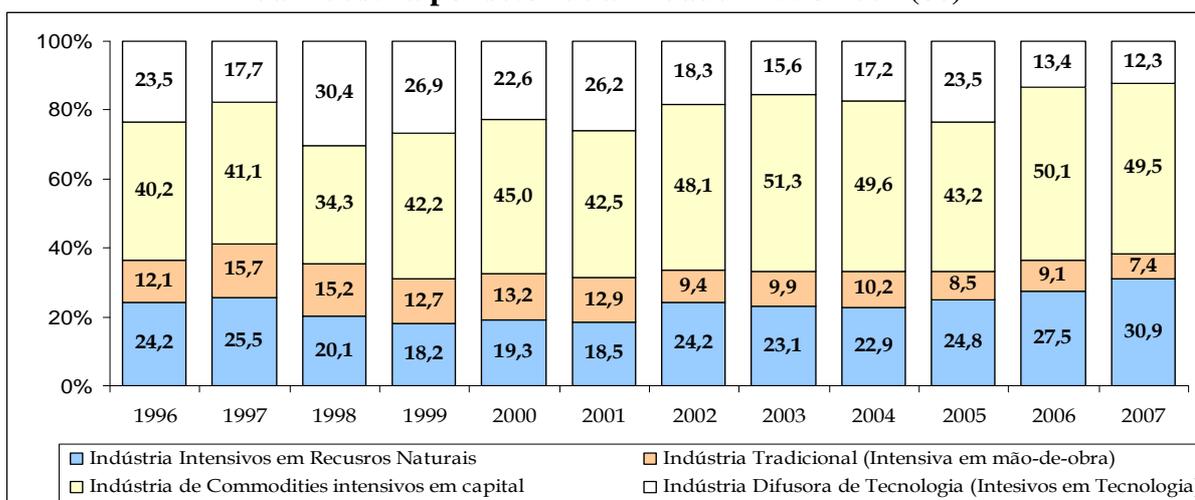
<sup>105</sup> A Tabela A.8, em anexo, identifica as atividades econômicas, classificadas pela CNAE, que compõem estes grandes setores.



Fonte: PIA/IBGE

Essa evolução do volume de investimento da indústria por grandes setores de atividade provocou mudanças na participação dos investimentos de cada setor no conjunto de investimentos da indústria de forma geral. Os dados do Gráfico 4.4 mostram que ocorreu, a partir de 2002, uma modificação significativa no patamar da participação dos investimentos da indústria de *commodities* intensiva em capital que passou de 40,2%, em 1996, para 42,5%, em 2001, e para 48,1%, em 2002. A partir daí, a participação desse setor ficou próxima dos 50%, entre 2002 e 2007. A contrapartida disso foi a redução da participação indústria intensiva em recursos tradicionais e da intensiva em tecnologia.

**Gráfico 4.4**  
Participação das despesas com ativos imobilizados (Proxy do investimento) da indústria por setor de atividade – 1996-2007 (%)



Fonte: PIA/IBGE

No que tange à taxa de desemprego e massa de rendimentos no governo Lula, verificaram-se dois padrões entre o 1.º e o 2.º governos Lula. No primeiro (2003-2006)

governo ocorreu elevação da taxa média de desemprego da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), entre 1999-02 e 2003-06 (de 15,6% para 18%) e estabilidade da taxa média de desemprego das Regiões Metropolitanas (RM's) nessa comparação (de 11,7% para 11,0%), ao passo que a massa de rendimentos médios recebidos pelos ocupados caiu em 5,0%, entre 1999-02 e 2003-06 (de R\$ 24,3 bilhões para R\$ 23,2 bilhões), bem como a massa de rendimentos dos ocupados na indústria carioca. No 2.º governo Lula (2007-2009) verificou-se uma redução das taxas médias de desemprego na RMSP e na RM's, bem como a melhora da massa de rendimentos recebidos pelos ocupados. O salário mínimo real foi o que mostrou evolução positiva ao longo dos dois governos Lula, sendo que a maior taxa de crescimento foi observada entre os anos de 2005 e 2006 (14,3%) (Tabela 4.2).

**Tabela 4.2**  
**Renda, emprego e salário mínimo – 1995 -2009**

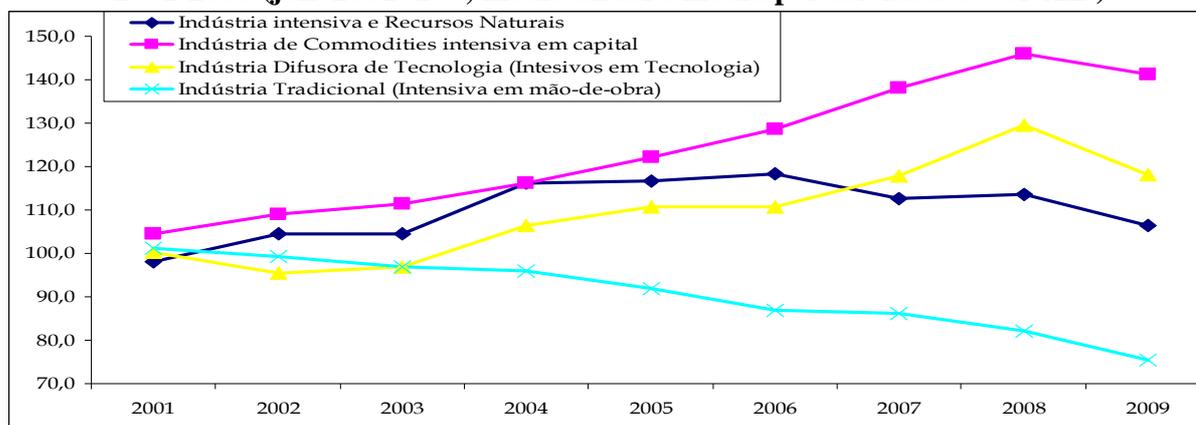
Ano	Massa salarial - indústria RJ - (média 2006 = 100) - Firjan	Massa de rendimentos RMs (R\$ bilhões)*	Salário mínimo real (R\$)**	Taxa de desemprego, RMs %	Taxa de desemprego, RMSP %
<b>Média (1995-08)</b>	<b>138,7</b>	-	<b>266,6</b>	-	<b>15,6</b>
1999	106,3	-	277,2	-	13,2
2000	103,5	-	288,8	-	14,9
2001	100,1	-	319,5	-	16,0
2002	95,9	24,3	323,0	11,7	18,3
<b>Média(1999-02)</b>	<b>101,4</b>	<b>24,3</b>	<b>302,1</b>	<b>11,7</b>	<b>15,6</b>
2003	91,7	22,1	331,7	12,6	20,0
2004	91,3	22,5	338,5	11,6	18,8
2005	95,8	23,4	370,3	9,6	17,1
2006	100,0	24,9	422,7	10,2	16,2
<b>Média(2003-06)</b>	<b>94,7</b>	<b>23,2</b>	<b>365,8</b>	<b>11,0</b>	<b>18,0</b>
2007	104,3	26,15	437,7	9,5	15,0
2008	112,2	27,82	447,6	7,9	12,8
2009	112,6	29,20	480,7	8,1	13,0
<b>Média(2007-09)</b>	<b>109,7</b>	<b>27,7</b>	<b>455,3</b>	<b>8,5</b>	<b>13,6</b>

Fonte: PME/IBGE e IPEAdata

A redução da taxa de desemprego no 2.º governo Lula foi originária, pelos menos no âmbito do mercado de trabalho industrial, da forte expansão das ocupações na indústria de *commodities* intensiva em capital a partir de 2007, conforme expresso no Gráfico 4.5. Este grande setor, desde 2001, fora o que mais ampliou a contratação de novos funcionários. Vale destacar, ainda, que também a partir de 2007, a indústria difusora de tecnologia passou a

acelerar as contratações fruto, provavelmente, da expansão do consumo de bens duráveis, em virtude da ampliação do crédito ao consumidor.

**Gráfico 4.5**  
**Pessoas ocupadas (assalariadas) na indústria da indústria por setores de atividade – 2001-2009 (jan. 2001=100; média anual e média por atividades - CNAE )**



Fonte: PMI/IBGE

A inflação efetiva (IPCA%) durante o governo Lula (2003-2009) ficou quase sempre muito próxima ao centro da meta, sobretudo, a partir de 2005. Inclusive em 2006, 2007 e 2009 a inflação efetiva foi menor do que a meta (Tabela 4.3). Cada vez mais estudos empíricos vêm mostrando que o principal canal de transmissão do controle inflacionário no Brasil não é o efeito direto dos juros sobre a demanda, mas sim os seus efeitos (diferencial de taxa de juros interna e externa) sobre a taxa de câmbio que afeta preços dos bens comercializáveis.

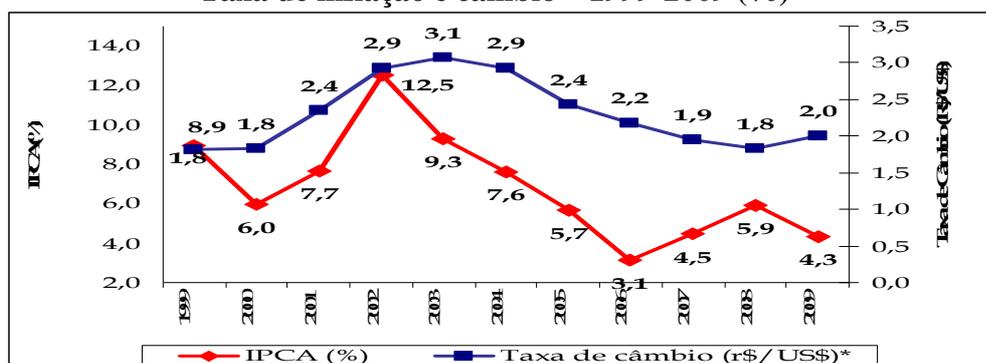
**Tabela 4.3**  
**Metas e taxa de inflação – 1999-2009 (%)**

ANO	Meta de inflação (%)	Banda (P.P.)	IPCA (%)
1999	8,0	2,0	8,94
2000	6,0	2,0	5,97
2001	4,0	2,0	7,67
2002	3,5	2,0	12,53
2003	8,5	2,5	9,30
2004	5,5	2,5	7,60
2005	4,5	2,5	5,69
2006	4,5	2,0	3,14
2007	4,5	2,0	4,46
2008	4,5	2,0	5,90
2009	4,5	2,0	4,31

Fonte: Banco central

O Gráfico 4.6 mostra que a redução dos níveis de inflação no Brasil a partir de 2003 (9,6%, em 2003, para 4,5%, em 2007) foi acompanhada por um elevado processo de apreciação do real em que a taxa de câmbio passou de 2,9 R\$/US\$, em 2003, para 1,9 R\$/US\$, em 2007.

**Gráfico 4.6**  
**Taxa de inflação e câmbio – 1999-2009 (%)**



**Nota:** (\*) Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial - venda - média

**Fonte:** Banco Central e IPEADATA

As finanças públicas melhoraram no governo Lula, em especial no segundo mandato, pois a dívida líquida total do setor público total (% PIB) caiu ano após ano já a partir do primeiro ano do 1.º mandato do presidente Lula, saindo de 54,9%, em dezembro de 2003, para 41,1%, em dezembro de 2009. Apesar dessa redução, a média da dívida líquida total (% PIB) no primeiro governo Lula (50,2%) ainda foi muito próxima do valor do segundo governo FHC (50,2%), no entanto, no segundo governo Lula essa média caiu de forma significativa (Tabela 4.4).

O principal fator responsável pela redução da dívida líquida total (% PIB) foi a redução sistemática da dívida externa, tanto em valores quanto em proporção do PIB, desde o início do governo Lula, inclusive, o setor público, em dezembro de 2006, passou a condição de credor externo (R\$ 25,5 bilhões) que só foi ampliado a cada ano até atingir o valor de R\$ 278,9 bilhões de créditos externos, em dezembro de 2009 (Tabela 4.4). Essa trajetória positiva da dívida líquida externa deve-se diretamente aos elevados saldos comerciais, entre 2003 e 2007 (Tabela 3.5), que possibilitaram ao setor público elevar suas reservas externas (de US\$ 49,3 bilhões, em 2003, para US\$ 85,8 bilhões, em 2006, para US\$ 180,3 bilhões, em 2007, até

os atuais US\$ 239,1 bilhões, em 2009), reduzindo assim, a dívida líquida externa e passando a condição de credor líquido. Vale destacar que a política de acumulação de reservas, do ponto de vista fiscal, tem elevados custos devido ao processo de troca de dívida externa por interna, pois o governo “aplica seus recursos externos as taxas de juros internacionais, enquanto financia a aquisição de reservas com emissão de dívida no mercado interno com base em uma taxa de juros bem mais elevada do que a do exterior.” (BARBOSA & SOUZA, 2010, p. 80)

**Tabela 4.4**  
**Dívida líquida do setor público – 1999-2006 (R\$ bilhões)**

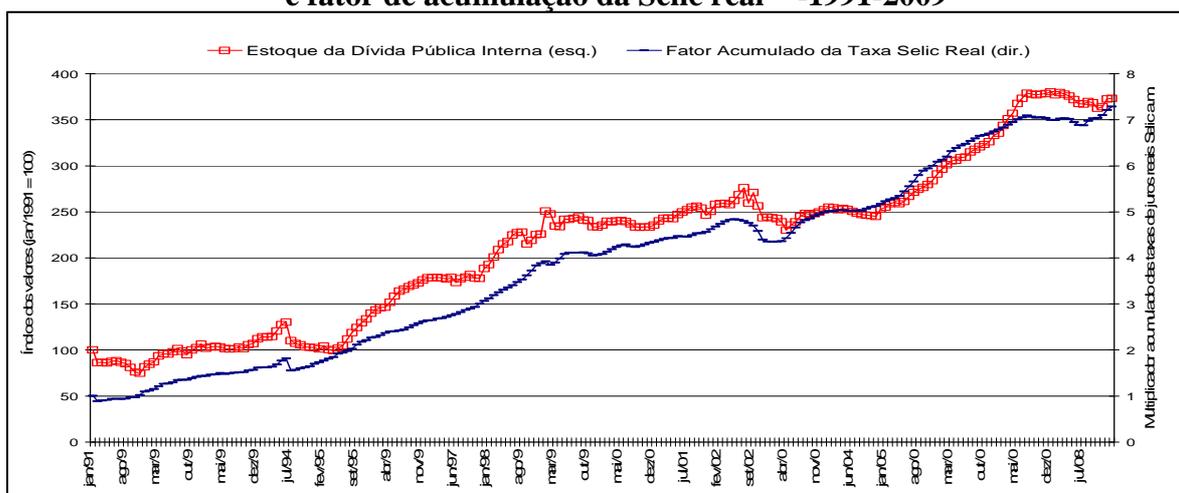
Ano	Dívida Total		Dívida Interna		Dívida Externa	
	R\$ bilhões	(% PIB)	R\$ bilhões	(% PIB)	R\$ bilhões	(% PIB)
dez.1999	516,6	44,5	407,8	35,2	108,8	9,4
dez.2000	563,2	45,5	451,8	36,5	111,3	9,0
dez.2001	680,1	52,2	551,3	42,3	128,7	9,9
dez.2002	896,1	60,6	658,6	44,6	237,5	16,1
<b>Média</b>	<b>664,0</b>	<b>50,7</b>	<b>517,4</b>	<b>39,7</b>	<b>146,6</b>	<b>11,1</b>
dez.2003	933,6	54,9	739,0	43,5	194,6	11,5
dez.2004	982,0	50,6	825,0	42,5	157,0	8,1
dez.2005	1.035,3	48,2	964,7	44,9	70,6	3,3
dez.2006	1.112,7	47,0	1.138,2	48,0	-25,5	-1,1
<b>Média</b>	<b>1.015,9</b>	<b>50,2</b>	<b>916,7</b>	<b>44,7</b>	<b>99,2</b>	<b>5,4</b>
dez.2007	1.200,8	45,1	1.397,4	52,5	-196,6	-7,4
dez.2008	1.153,6	38,4	1.482,2	49,3	-328,6	-10,9
dez.2009	1.345,3	42,8	1.633,3	52,0	-287,9	-9,2
<b>Média</b>	<b>1.233,3</b>	<b>42,1</b>	<b>1.504,3</b>	<b>51,3</b>	<b>-271,0</b>	<b>-9,2</b>

Fonte: Banco central

O outro lado desse processo, dada a manutenção das taxas de juros em nível elevado, portanto, foi a elevação de forma sistemática da dívida líquida interna do setor público (% PIB), com a exceção do de 2008, que passou de 43,5%, em dezembro de 2003, para 52,0%, em 2009 (Tabela 4.4). Evolução esta que, segundo Marques-Pereira & Bruno (2010), é explicada pela trajetória real de juros da SELIC, expressa pelo fator de capitalização composta de juros reais sobre o estoque da dívida líquida interna do setor público consolidado (Gráfico 4.7).

**Gráfico 4.7**  
**Estoque da dívida interna líquida do setor público**

### e fator de acumulação da Selic real<sup>106</sup>-1991-2009



Fonte: Marques-Pereira & Bruno (2010)

É preciso destacar que apesar da obtenção de elevados superávits primários acumulados durante o governo Lula, entre 2003 e 2007 (R\$ 552,6 bilhões), eles foram bem menores do que os montantes pagos de juros no mesmo período (R\$ 1.083 bilhões) (Tabela 4.5).

**Tabela 4.5**  
**Finanças Públicas – 1999-2006 (R\$ bilhões; valor acumulado e média)**

Ano	Juros		Superávit fiscal primário	
	R\$ bilhões	(% PIB)	R\$ bilhões	(% PIB)
1999	87,4	8,2	31,1	2,9
2000	78,0	6,6	38,2	3,2
2001	86,8	6,7	44,0	3,4
2002	112,8	7,6	47,4	3,2
<b>Média</b>	<b>91,2</b>	<b>7,3</b>	<b>40,2</b>	<b>3,2</b>
<b>Acum.(1999-02)</b>	<b>364,9</b>	-	<b>160,7</b>	-
2003	144,1	8,5	56,8	3,3
2004	128,0	6,6	73,8	3,8
2005	157,0	7,3	84,4	3,9
2006	160,7	6,8	76,8	3,2
<b>Média</b>	<b>147,4</b>	<b>7,3</b>	<b>73,0</b>	<b>3,6</b>
<b>Acum.(2003-06)</b>	<b>589,8</b>	-	<b>291,9</b>	-
2007	161,2	6,1	89,7	3,4
2008	163,7	5,5	106,4	3,5
2009	169,1	5,4	64,5	2,1
<b>Média</b>	<b>164,7</b>	<b>5,6</b>	<b>86,9</b>	<b>3,0</b>
<b>Acum.(2007-09)</b>	<b>494,0</b>	-	<b>260,7</b>	-
<b>Acum.(1999-09)</b>	<b>1.448,7</b>	-	<b>713,3</b>	-

Fonte: Banco central

<sup>106</sup> A taxa real de juros deve ser encontrada por meio da equação de Fisher (taxa de juro real = taxa de juro nominal – taxa de inflação / (1 + taxa de inflação)). De forma geral, faz-se uma diferença simples entre taxa nominal e taxa de inflação, no entanto essa diferença de forma rigorosa é denominada de taxa de juros prime. Logo a taxa real de juros deve ser obtida por meio da equação de Fisher. Quando a inflação é muito baixa verifica-se uma convergência entre essas duas medidas. Dito isso, é possível encontrar o fator de acumulação da taxa Selic real por meio do seguinte produtório, a saber: (1+ Selic1).(1+Selic2).(1+Selic3)...(1+Selicn)

O problema não são os superávits pequenos, mas sim que a política monetária que mantém a taxa de juros em patamares elevados gera elevados custos fiscais e o contínuo aumento da dívida em termos absolutos, especialmente a interna. Estes juros – caíram em proporção do PIB, mas se elevaram em termos absolutos – vão alimentar os segmentos financeirizados (acumulação fictícia), em especial a fração hegemônica do bloco no poder que se integra organicamente com a acumulação fictícia, a bancária-financeira.

A melhora significativa das contas externas do governo Lula (2003-2009) já foi discutida no capítulo anterior, no entanto, vale ressaltar novamente que ocorreu uma forte redução da vulnerabilidade externa conjuntural (Tabela 3.9) em decorrência dos impressionantes superávits comerciais – dado o processo de valorização do real – superiores aos déficits estruturais do balanço de serviços e renda, gerando superávits nas transações correntes (Tabela 3.5).

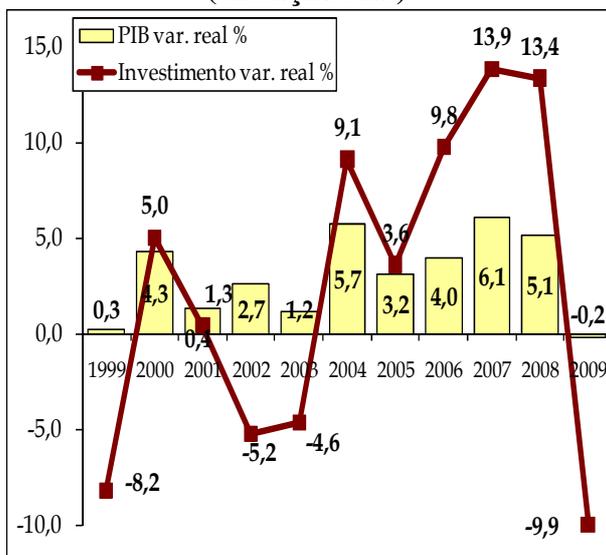
Vejamos agora como se deu a dinâmica macroeconômica nos dois governos Lula – sob o mesmo regime de política macroeconômica do governo anterior – que resultou em melhores resultados como os supracitados. Resultados estes que sinalizam para a importância do setor externo, sob o efeito do eixo sino-americano, para essa melhora do nível de atividade tanto no que diz respeito (i) aos “efeitos primários” do aumento das exportações, que são, por um lado, importantes componentes dos gastos autônomos e, portanto, da demanda agregada, e, por outro, contribuem para remover a restrição externa a que estão sujeitas economias subdesenvolvidas; e (ii) ao “efeitos secundários” do aumento das exportações que resultam em maior renda agregada interna, induzindo o investimento por meio do efeito acelerador, particularmente daquelas empresas/grupos econômicos que destinam sua produção para exportação.

A análise dessa dinâmica requer a diferenciação de dois períodos, a saber: i) entre 2003 a 2006, em que o crescimento foi praticamente impulsionado pela dinâmica mundial e

seus efeitos sobre a economia brasileira; e ii) entre 2007 e 2009, em que o crescimento continuou sendo fortemente puxado pela dinâmica externa de forma direta (exportações) e indireta (investimento dos setores exportadores), que àquela altura foi também influenciado por alguns elementos internos, tais como o avanço do crédito ao consumidor e aumento do salário mínimo.

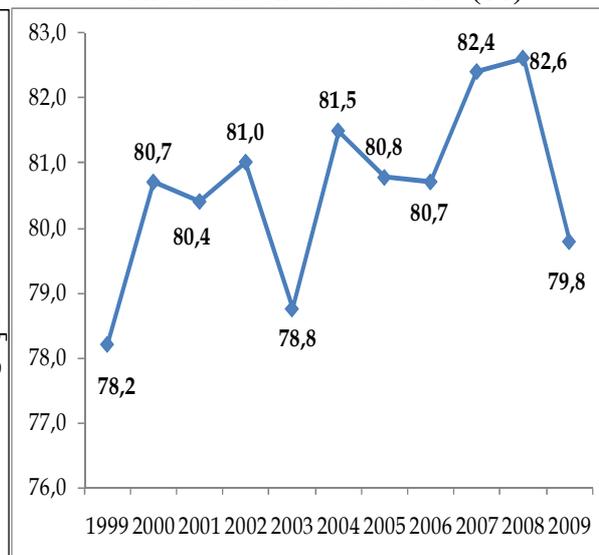
O governo Lula (2003-2006), no seu primeiro ano adotou políticas macroeconômicas monetárias (a taxa de juros passou de 19,1%, em 2002, para 23,4%, em 2003) e fiscais (superávit primário de 3,35 do PIB) restritivas. Em decorrência de tais medidas, ocorreu um pequeno crescimento do PIB (de 1,2%, em 2003), uma queda na variação real dos investimentos (FBKF) (4,6%) e uma redução do nível de utilização da capacidade instalada da indústria (78,8%). A despeito da manutenção das políticas macroeconômicas restritivas (pequena redução da taxa de juros e manutenção dos superávits) em 2004, verificou-se, neste ano, uma aceleração da dinâmica econômica expressa no crescimento de 5,7% do PIB, na elevação de 9,1% da variação real do investimento e no aumento do grau de utilização da capacidade instalada da indústria (81,5%) (Gráficos 4.8 e 4.9).

**Gráfico 4.8**  
**PIB e Investimento – 1999-2009**  
**(variação real)**



Fonte: IBGE e IPEADATA

**Gráfico 4.9**  
**Nível de utilização da capacidade instalada da indústria – 1999-2009 (%)**



Fonte: IBGE e IPEADATA

Dada a manutenção da política macroeconômica restritiva, o que teria gerado esse dinamismo? Será que a manutenção das políticas macroeconômicas, como prescritos pela *new neoclassical synthesis*, teria criado as condições de credibilidade para que os investimentos aumentassem? Além desta hipótese não ser passível de comprovação empírica, ela teria de afetar de forma homogênea os setores. Isso não aconteceu. Na verdade, os dados do setor externo brasileiro e seus efeitos sobre a economia brasileira explicam, em boa medida, essa evolução positiva, entre 2003 e 2006.

No que tange aos efeitos primários da exportação, verificou-se que as exportações a partir de 2003 passaram a contribuir de forma crescente para o resultado do PIB. A taxa média de contribuição das exportações para o crescimento do PIB, entre 2003 e 2006, foi de 1,5 %, o que foi equivalente a, aproximadamente, 42,8% do crescimento do PIB médio no mesmo período (3,5%).

**Tabela 4.6**  
**Contribuição no crescimento do PIB (%)**

Ano	Consumo	Formação Bruta de Capital	Importações de bens e serviços	Exportações de bens e serviços	PIB variação
1995	5,1	0,3	-2,8	-0,2	4,4
1996	2,1	0,8	-0,5	0,0	2,2
1997	1,9	0,2	-1,2	0,7	3,4
1998	-0,4	-0,4	0,0	0,3	0,0
<b>Média</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2</b>	<b>-1,1</b>	<b>0,2</b>	<b>2,5</b>
1999	0,2	-0,7	1,3	0,4	0,3
2000	2,5	0,9	-1,2	1,2	4,3
2001	0,4	-0,5	-0,2	1,0	1,3
2002	1,1	-1,1	1,6	0,9	2,7
<b>Média</b>	<b>1,1</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>2,1</b>
2003	-0,4	0,5	0,2	1,5	1,1
2004	2,3	0,5	-1,6	2,3	5,7
2005	2,6	-1,0	-1,1	1,5	3,2
2006	3,1	0,1	-2,1	0,8	4,0
<b>Média</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,5</b>	<b>3,5</b>
2007	3,7	0,5	-2,3	0,9	6,1
2008	4,1	0,5	-2,1	-0,1	5,1
2009	2,4	-1,6	1,6	-1,4	-0,2
<b>Média</b>	<b>3,0</b>	<b>-0,2</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,2</b>	<b>3,6</b>

Fonte: IPEAdata

Além disso, o aumento das exportações induziu o aumento dos investimentos (efeito secundário), em termos absolutos e relativos, dos grupos econômicos da indústria de

*commodities* intensiva em capital, que destinam sua produção para exportação (Gráfico 4.3). Essa dinâmica do investimento, entre 2003 e 2006, pode ser explicada a partir da teoria dos determinantes do investimento de Kalecki (1977). Antes disso, faz-se necessário realizar uma rápida digressão sobre esta teoria.

Para Kalecki (1977), o montante do investimento, principal variável da dinâmica econômica, num determinado momento (dadas as condições estruturais, tais como, a tecnologia, o padrão de concorrência e de consumo, a distribuição de renda, etc.) depende de três variáveis, a saber: i) da disponibilidade de recursos financeiros próprios acumulados pela firma; ii) a variação nos lucros. A elevação dos lucros por unidade de tempo influencia positivamente os investimentos, pois com “um aumento dos lucros do começo ao fim do período considerado tornam-se atraentes certos projetos anteriormente considerados não lucrativos, permitindo dessa forma a ampliação dos limites dos planos de investimentos” (KALECKI, 1977, p. 118); iii) a variação do estoque de capital. O incremento no estoque de capital, mantendo-se constante o lucro, afeta negativamente a taxa de lucro, restringindo os limites dos planos de investimento. Em outras palavras, quando as empresas aumentam seu estoque de capital, num contexto anterior de existência de capacidade, afeta negativamente a decisão de investir.

A expansão dos investimentos a partir 2004 pode ser compreendida da seguinte maneira: a desvalorização real, iniciada em 1999 e que teve seu ápice em 2003, e os efeitos do novo eixo sino-americano para as exportações brasileiras (elevação dos preços e da demanda das *commodities*) proporcionaram aos grupos econômicos exportadores, em especial a indústria de *commodities*, elevados lucros líquidos a partir de 2000 (de R\$ 14,1 bilhões, em 2000, de R\$ 12,5 bilhões, em 2001, e de R\$ 7,7 bilhões, em 2002) (Tabela 4.7), aumentando assim, a disponibilidade de recursos financeiros próprios desses grupos.

**Tabela 4.7**  
**Lucro Líquido dos grupos econômicos por setores de atividade (US\$ bilhões; valor acumulado para os períodos; 1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA)**

	SNF	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO
1995	7,2	1,0	1,0	2,0	0,9	0,0	1,4	0,8
1996	9,1	0,2	1,0	2,1	0,9	0,1	3,6	1,2
1997	18,5	1,9	1,3	4,2	1,3	0,3	8,7	0,9
1998	11,4	1,3	0,9	3,3	0,4	0,0	5,0	0,5
<b>1995-199</b>	<b>46,2</b>	<b>4,4</b>	<b>4,2</b>	<b>11,5</b>	<b>3,5</b>	<b>0,5</b>	<b>18,8</b>	<b>3,3</b>
1999	7,7	0,8	1,0	4,0	0,1	-0,1	1,2	0,6
2000	24,0	1,6	1,1	14,1	1,5	0,4	4,1	1,3
2001	20,2	1,7	1,9	12,5	0,8	0,3	4,2	-1,3
2002	10,5	2,8	3,1	7,7	0,0	0,3	-3,0	-0,4
<b>1999-2002</b>	<b>62,4</b>	<b>6,8</b>	<b>7,1</b>	<b>38,4</b>	<b>2,4</b>	<b>0,9</b>	<b>6,6</b>	<b>0,1</b>
2003	31,0	3,0	1,9	22,6	1,1	0,4	1,1	0,8
2004	38,9	2,5	1,4	27,6	2,2	0,6	3,1	1,4
2005	43,5	2,1	0,9	31,8	1,6	0,8	5,0	1,3
2006	46,6	3,1	1,4	31,4	1,3	0,9	7,2	1,3
<b>2003-2006</b>	<b>160,0</b>	<b>10,7</b>	<b>5,7</b>	<b>113,5</b>	<b>6,2</b>	<b>2,7</b>	<b>16,4</b>	<b>4,9</b>
2007	54,6	3,5	2,1	36,1	1,3	1,0	8,8	1,8

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SNF – Setor não-financeiro

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Além disso, verificou-se uma significativa variação positiva real dos lucros líquidos da indústria de *commodities*, entre 2002 e 2003 (de R\$ 7,7 bilhões para R\$ 22,6 bilhões) (Tabela 4.7), que, inclusive, se refletiu numa significativa evolução da taxa de retorno sobre o patrimônio desse setor (de 10,5%, em 2002, para 25,5%, em 2003) (Tabela 4.8). Fica evidente que esse aumento dos lucros da indústria de *commodities*, em 2003, foi originário da demanda externa, haja vista a baixa dinâmica do nível de atividade interna que gerou forte redução da massa de rendimentos e elevação do desemprego (Tabela 4.2).

**Tabela 4.8**  
**Taxa de juros, de câmbio e de lucro dos grupos econômicos por setores – 1995-2007**

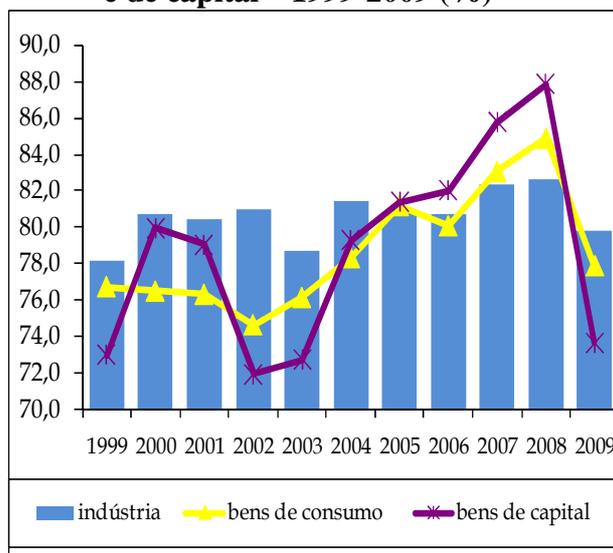
Ano	Taxas de Juros		Taxa de Câmbio***	Taxa de lucro por setores (retorno sobre o patrimônio)							
	Selic*	TJPL**		SNF	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO
1995	54,9	23,4	0,92	2,7	6,6	6,9	3,1	6,1	0,8	1,0	8,7
1996	27,6	16,1	1,01	3,5	1,3	7,1	2,7	5,7	1,0	3,0	14,1
1997	25,2	10,1	1,08	8,0	13,6	9,2	6,1	9,9	7,1	7,9	10,6
1998	29,5	11,7	1,16	4,6	10,2	5,4	4,8	2,8	1,1	4,0	6,8
1999	26,3	13,2	1,81	3,3	5,6	5,9	6,3	0,5	-1,3	1,2	4,8
2000	17,6	10,8	1,83	10,6	10,9	6,4	21,7	11,6	8,2	4,1	11,1
2001	17,5	9,5	2,35	8,4	12,6	9,4	16,9	7,2	7,1	4,0	-11,2
2002	19,1	9,9	2,92	4,6	17,9	15,6	10,5	-0,2	8,5	-3,0	-5,4
2003	23,4	11,5	3,08	12,8	20,8	9,9	25,5	9,6	11,7	1,1	11,2
2004	16,2	9,8	2,93	14,4	11,0	6,9	26,2	18,6	14,5	3,3	16,3
2005	19,1	9,8	2,44	15,5	10,6	5,6	25,1	13,9	16,3	5,3	15,2
2006	15,3	7,9	2,18	14,8	13,5	8,2	20,8	13,0	17,8	7,2	12,5
2007	12,0	6,4	1,95	15,8	14,5	9,9	21,2	13,4	19,9	8,6	13,9
2008	12,4	6,3	1,83	-	-	-	-	-	-	-	-
2009	10,1	6,1	2,00	-	-	-	-	-	-	-	-

**Nota:** \* média anual; TJPL – taxa de juros de longo prazo (média anual) \*\*\* Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial - venda – média

**Fonte:** Banco Central e Banco de Dados da Pesquisa

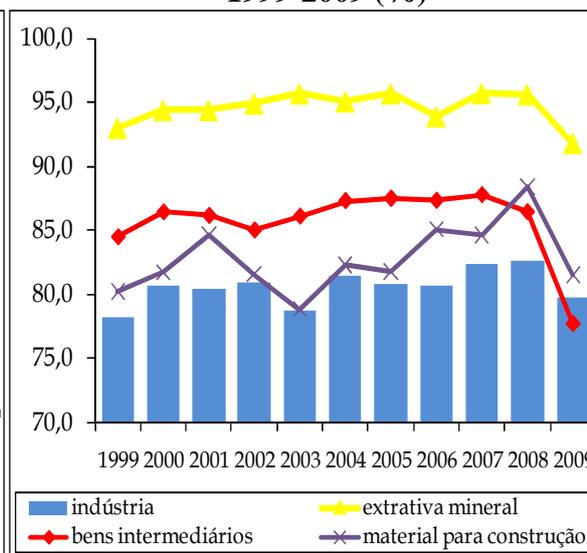
Em associação com o aumento dos lucros líquidos, observou-se, entre 2002 e 2003, um maior grau de utilização da indústria de bens intermediários e do extrativismo mineral, apesar do aumento da capacidade ociosa da indústria em geral. Por outro lado, verificou-se nos setores industriais de bens de capital e de consumo uma estabilidade do nível de utilização, entre 2002 e 2003 (Gráfico 4.10 e 4.11). O aumento do grau de utilização dos referidos setores indicam o dinamismo da indústria de *commodities*, com a exceção da indústria de material de construção que destina sua produção para o mercado interno.

**Gráfico 4.10**  
Nível de utilização da capacidade instalada da indústria em geral e de bens de consumo e de capital – 1999-2009 (%)



Fonte: IPEADATA

**Gráfico 4.11**  
Nível de utilização da capacidade instalada da indústria em geral e de outros setores 1999-2009 (%)

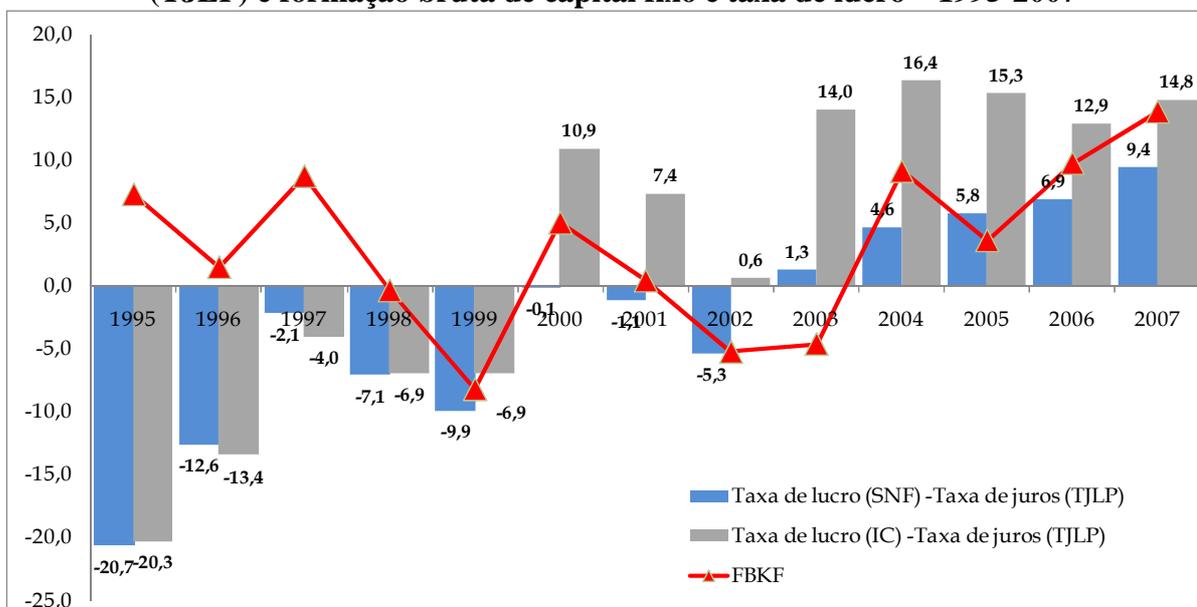


Fonte: IPEADATA

A taxa de retorno/lucro da indústria de *commodities* foi de 14,0%, em 2003, superior à taxa de juros de longo prazo, ao passo que a taxa de lucro do conjunto do setor não financeiro foi superior em apenas 1,3%. Este elemento combinado com o aumento dos lucros líquidos, com o aumento da disponibilidade de recursos financeiros próprios acumulados pela firma e com o aumento da utilização da capacidade geraram o aumento dos investimentos da indústria de *commodities* – dado o aumento das despesas imobilizadas de R\$ 24,1 bilhões, em 2002, para R\$ 31,2 bilhões em 2004 (Gráfico 4.3) – que foi o principal setor responsável pelo

aumento dos investimentos (FBKF) da economia brasileira ao longo do primeiro governo Lula (Gráfico 4.12).

**Gráfico 4.12**  
**Diferença entre a taxa de lucro (do SNF e da IC) e a taxa de juros de longo prazo (TJLP) e formação bruta de capital fixo e taxa de lucro – 1995-2007**



Fonte: Banco Central, IPEADATA e Banco de Dados da Pesquisa

Nesse contexto, é evidente que os efeitos primários e secundários da dinâmica das exportações brasileiras foram os principais responsáveis pela dinâmica do investimento e do crescimento do PIB.

No segundo mandato de Lula (2007 e 2009), os efeitos da dinâmica das exportações brasileiras continuaram, assim como no primeiro governo, afetando positivamente o produto e o emprego. Isso fica evidenciado pelos dados do investimento da indústria de *commodities* em 2007 (Gráfico 4.3), bem como pelo crescimento da oferta de trabalho deste setor em 2007, 2008 e 2009 (Gráfico 4.5). A diferença da dinâmica econômica do 2º governo Lula, em relação ao primeiro é que alguns elementos internos, tais como o aumento do salário mínimo (Tabela 4.2), o avanço do crédito ao consumidor, e as medidas de combate a crise internacional, se juntaram no mesmo sentido dos efeitos positivos da dinâmica exportadora.

O mercado de crédito, entre 2007 e 2009, expandiu-se de forma significativa (de 30,2% do PIB do crédito total para 45,0% do PIB do crédito total). Nos anos de 2007 e 2008, a expansão do crédito teve como grande responsável as instituições privadas, pois com a redução gradual e moderada da taxa de juros Selic – principal indexador dos lucros dos bancos privadas –, a partir de 2006 (Tabela 4.8) as instituições bancárias adotaram a estratégia de expansão do crédito, especialmente o consignado. Esse padrão do mercado de crédito se modificou com a transmissão da crise internacional para o Brasil, em setembro de 2008 (conforme descrito no capítulo 3), pois o crédito privado reduziu-se, ao passo que ocorreu uma forte expansão do crédito dos bancos públicos com o objetivo de reduzir a forte crise de liquidez que se instalou com a crise.

Além da expansão do crédito por parte dos bancos públicos, o governo Lula adotou outras medidas para conter a crise, tais como, reduções das alíquotas do IR e do IPI sobre carros novos, material de construção e eletrodomésticos, do IOF nas operações de crédito das pessoas físicas e da COFINS sobre motos. Apesar da direção correta da política fiscal, Araújo & Gentil (2010) observam que essas políticas foram de baixa intensidade se comparadas com intervenções de outros países, já que não se abriu mão da geração de superávit primário. Juntamente com estas medidas fiscais ocorreu a redução da taxa de juros Selic a partir de janeiro de 2009, que passou de um patamar de 13,75% a.a, para 8,75% a.a, em junho de 2009. No entanto, o corte dos juros feito pelo Banco Central teve um caráter retardatário, segundo Barbosa & Souza (2010), em virtude da preocupação excessiva do BC sobre os impactos inflacionários da depreciação do real no auge da crise.

A despeito da intensidade moderada da política fiscal e do caráter retardado da política monetária (sobretudo na questão da taxa de juros), a economia brasileira se recuperou de forma relativamente rápida. Um dos fatores explicativos para isso tem sido a rápida recuperação do setor externo brasileiro – recuperação das exportações brasileiras e retorno

dos fluxos de capitais – que gera efeitos primários e secundários sobre a economia brasileira. Com isso, o padrão de crescimento do 2.º governo Lula foi influenciado tanto pela dinâmica externa (efeitos do eixo sino-americano) quanto por fatores internos. No entanto, os dados disponíveis não permitem verificar de forma isolada quais foram os principais elementos dinamizadores da economia: o externo ou o interno.

#### **4.4. Política econômica, frações do bloco no poder e dominação de classe no governo Lula**

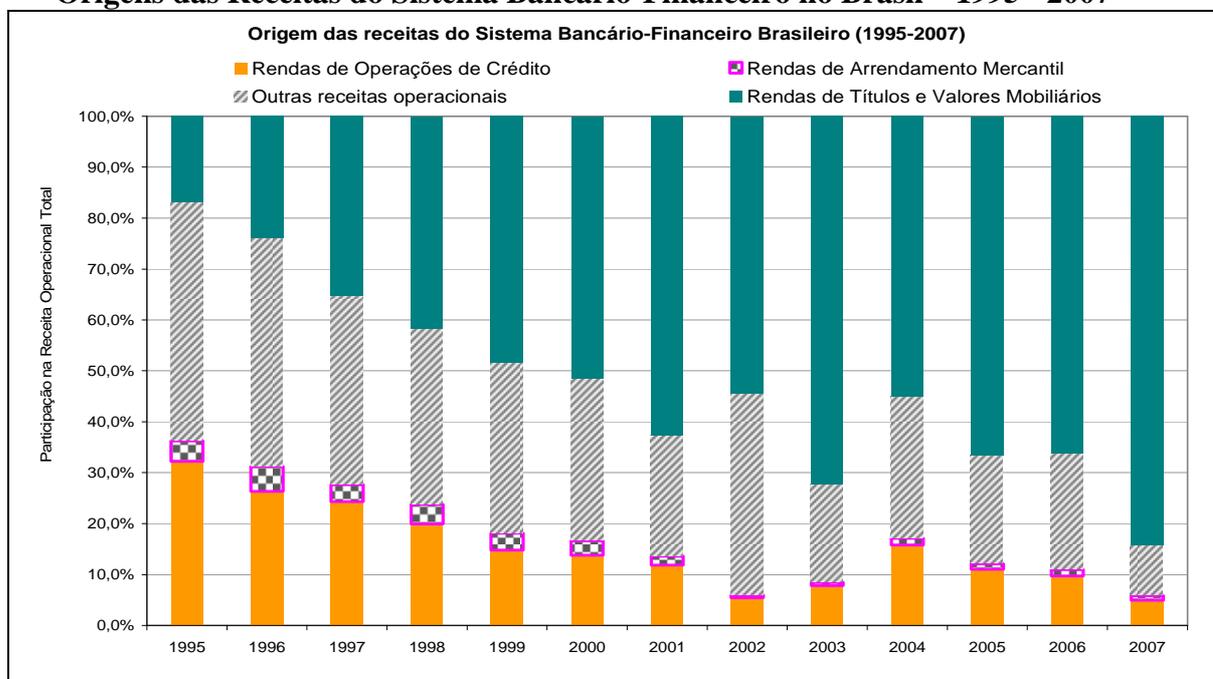
O regime de política macroeconômica atual expressa os movimentos contraditórios que se desenvolvem no aparelho de estado que, mesmo parecendo caóticos e contraditórios no curto prazo, e a expressão dos interesses hegemônicos da fração bancária-financeira nacional e internacional no bloco no poder. Em outras palavras, a política econômica é a garantia da supremacia dessa fração sobre as classes dominadas.

A taxa de juros, como observado, é a variável-síntese da hegemonia dessa fração de classe no bloco no poder, já que condensa, ao mesmo tempo:

- i) A garantia de elevadas taxas de lucros (rentabilidade sobre o patrimônio) dos grupos econômicos da fração bancária-financeira (apresentadas no capítulo 2) que permite, por sua vez, a manutenção de sua riqueza ao longo do tempo, sustentando, assim, o seu poder econômico no âmbito da luta econômica de classes. O Gráfico 4.13 mostra que o maior componente das receitas do sistema bancário-financeiro é a renda de títulos e valores mobiliários que é constituída, basicamente, por títulos da dívida pública interna. Dado que a taxa real de juros da Selic, pelo seu fator capitalizado, é positivamente correlacionada com os títulos da dívida pública interna, pode-se inferir que a manutenção de elevadas taxas de juros, no atual contexto do regime de política macroeconômica, permite a manutenção do poder econômico e político da fração

bancária-financeira, ou seja, garante a estabilidade da hegemonia deste no bloco no poder;

**Gráfico 4.13**  
**Origens das Receitas do Sistema Bancário-Financeiro no Brasil – 1995 - 2007**



Fonte: COSIF/BCB

- ii) O poder político da fração bancária-financeira no âmbito da luta política de classe, materializado pelo poder incontestado do Banco Central (BC) em sua gestão da política monetária. Em outras palavras, o BC hoje, comandado por representantes dos interesses diretos e indiretos dessa fração, é o “centro de poder” do sistema estatal brasileiro. A independência operacional do BC é a maior expressão do poder político desses segmentos, a despeito dos argumentos em defesa de tal medida que advogam que isso garantiria a despolitização do debate, ou seja, as medidas tomadas seriam soluções técnicas prescritivas construídas de forma neutra. É evidente que esse argumento é uma falácia, pois os resultados das medidas adotadas pelo BC geram ganhadores e perdedores. É quase sempre a fração bancária-financeira é quem mais ganha nesse jogo;

- iii) A possibilidade de ganhos para outras frações do bloco no poder que adotaram o processo de financeirização (dinâmica do capital fictício) como uma alternativa de acumulação, bem como outros segmentos fora do bloco no poder que recebem rendimentos pela via do mercado de títulos da dívida, de ações, etc.
- iv) O poder ideológico da fração bancária-financeira que conseguiu legitimar de forma incontestável, para o conjunto da sociedade, a ideia de que o combate à inflação deve ser realizado independentemente dos seus custos.

Assim, o atual debate a respeito do nível da taxa de juros não pode ser resumido apenas ao campo do pensamento econômico e de suas soluções técnicas, já que esta variável é o elemento central para expressar os conflitos das frações do bloco no poder, bem como a hegemonia da grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional.

Como observado, a elevação da taxa de juros provoca a valorização do real, que implica o barateamento dos produtos importados e a redução dos ganhos dos exportadores. Esse processo provocou a redução do poder econômico e político das frações da grande burguesia industrial que destina sua produção para o mercado interno, em virtude do aumento da concorrência dos produtos importados.

Pelo lado da grande burguesia industrial (de *commodities*) e agrária exportadora a valorização do real também poderia ter gerado uma redução dos seus ganhos e, conseqüentemente, do seu poder. Isso não se verificou. Pelo contrário, o que ocorreu foi o forte aumento do poder econômico e político da burguesia industrial (de *commodities*) e a manutenção do poder econômico e político da burguesia agrária exportadora.

A explicação para isso é dada pela extraordinária dinâmica mundial conduzida pelo eixo sino-americano, já que os efeitos positivos dos preços e do *quantum* das exportações brasileiras foram bem superiores aos efeitos negativos da valorização cambial. Evidentemente, existe um conflito latente entre as frações da grande burguesia exportadora e

grande burguesia bancária-financeira no manejo da taxa de juros e do câmbio, contudo, os efeitos da expansão do eixo sino-americano sobre as exportações brasileiras reduziram fortemente esse conflito. Como os sinais atuais indicam que a China, após a crise, tem acelerado o seu processo de *catch-up*, é possível que os rebatimentos desse processo sobre as exportações brasileiras garantam, por um bom período, a soldagem dos interesses entre essas duas frações.

Não é por acaso que o setor que mais ganhou poder econômico e político durante o governo Lula (grande burguesia do agronegócio e, sobretudo, a grande burguesia industrial de *commodities*) foi também o que mais elevou a doação de campanha para o candidato Lula na eleição de 2006. Segundo Figueiras & Gonçalves (2007), a participação na doação de campanha do setor exportador aumentou de 2,9%, em 2002, para 10,4%, em 2006, que representou um aumento no volume de recursos doados na ordem de 677% (de R\$ 1.610 milhões, em 2002, para R\$ 12.511 milhões, em 2006).

Portanto, esses condicionantes internos (políticas econômicas) e externos (efeito do eixo sino-americano), no âmbito da luta economia e política de classes, são a causa e o efeito da dinâmica cooperativa e conflituosa das frações de classe no bloco no poder.

As mediações e os impactos desses dois condicionantes sobre bloco no poder, com o conjunto de informações anteriormente exposto, ficaram relativamente claros. Por outro lado, ainda não são tão evidentes os impactos desses elementos, sob o governo Lula, para os segmentos fora do bloco no poder (dominados). Existe atualmente um amplo debate sobre isso, entretanto, apresentaremos, aqui, apenas as suas linhas gerais, já que tal discussão vai além dos objetivos propostos nesse trabalho.

Para Singer (2009), o tripé formado pela Bolsa Família, pelo aumento do salário mínimo e pela expansão do crédito, que gerou redução da miséria, vai muito além da simples ajuda aos pobres, pois para ele esse tripé e o regime de política macroeconômica constituem

numa nova plataforma – articulando valores de direita (manutenção da ordem – combate à inflação) e de esquerda (políticas de distribuição de renda), no sentido de delinear uma trajetória política de certa fração de classe, a saber: o subproletário<sup>107</sup>. Nesse sentido, Lula, ao fazer isso, estaria criando uma ligação ideológica com os mais pobres, tornando-se o representante dessas frações, materializada pelos votos, sobretudo, a partir da eleição de 2006. “À medida que passou a ser sustentado pela base subproletária, Lula obteve uma autonomia bonapartista [...]. Com ela, criou um ponto de fuga para as luta de classes, que começou a ser arbitrada ao sabor da correlação de forças”. Tornou-se, inclusive, um “árbitro acima das classes” (SINGER, 2009, p.102).

A análise de Singer (2009) é muito rica no que diz respeito à identificação dos interesses dos segmentos dominados, sobretudo, os subproletariados. No entanto, ele, ao realizar uma ligação direta entre as frações de classes e os partidos políticos (cena política), comete um erro grave quando não considera que, em determinadas conjunturas históricas, existem defasagens entre o lugar de uma classe ou fração no âmbito das práticas políticas (bloco no poder) e da cena política (sistema partidário). Isso o leva a acreditar que o Brasil eleitoral, em 2006, se dividiu entre ricos e pobres. É no mínimo estranho acreditar nessa hipótese quando se observa como se deu a evolução, entre as eleições de 2002 e de 2006, dos valores doados pelo setor financeiro (de R\$ 6.080 milhões para de R\$ 12.705 milhões), pelo o setor de construção civil (de R\$ 2.490 milhões para de R\$ 18.028 milhões) e pelo setor primário-exportador e pela indústria de *commodities* (açúcar e álcool, papel e celulose, mineração e agropecuária) (de R\$ 1.610 milhões para de R\$ 12.511 milhões) para a campanha eleitoral do candidato Lula, em 2006 (FILGUEIRAS & GONÇALVES, 2007).

---

<sup>107</sup> “Os subproletários são aqueles que oferecem a sua força de trabalho no mercado sem encontrar quem esteja disposto a adquiri-la, por um preço que assegure sua reprodução em condições normais. Estão nessa categoria empregados domésticos, assalariados de pequenos produtores diretos e trabalhadores destituídos de condições mínimas de participar na luta de classes” (SINGER, 2009, p. 98).

Quando Singer (2009) deixa de analisar quais foram os efeitos das políticas do governo Lula para os setores dominantes, ele está realizando uma análise parcial que o leva a conclusões equivocadas no que se refere à relação entre Lula e os segmentos mais pobres. Há sim a construção de uma ligação direta entre Lula e o subproletariado (lulismo), promovida, sobretudo, pelo programa Bolsa Família; entretanto, essa ligação não significa uma plataforma política para essa fração, mas sim uma política que possibilita a legitimação da dominação das frações do bloco no poder.

Assim como os camponeses parcelares serviram de classe apoio para a dominação de classe no bonapartismo francês, o subproletariado tem funcionado como uma classe apoio do governo Lula que manteve a mesma dominação de classe do bloco no poder, como mostrado anteriormente. Com isso, o apoio do subproletariado ao governo Lula, conseguido com os programas de transferência de renda, representa, na verdade, o apoio à dominação das frações de classe no poder, ou seja, completa-se o processo de legitimação na medida em que a hegemonia restrita da fração bancária-financeira, durante o governo FHC, torna-se uma hegemonia ampla incorporando os segmentos fora do poder, no governo Lula. Para Oliveira (2007, p. 4-5), o programa Bolsa Família é a base dessa legitimação, denominada de “hegemonia às avessas”, já que:

Parece que os dominados dominam, pois fornecem a “direção moral” e, fisicamente até, estão à testa de organizações do Estado, direta ou indiretamente, e das grandes empresas estatais. Parece que eles são os próprios capitalistas, pois os grandes fundos de pensão das estatais são o coração do novo sistema financeiro brasileiro, e financiam pesadamente a dívida interna pública. Parece que os dominados comandam a política, pois dispõem de poderosas bancadas na Câmara dos Deputados e no Senado. Parece que a economia está finalmente estabilizada, que se dispõe de uma sólida moeda, e que tal façanha se deveu à política governamental, principalmente no primeiro mandato de Lula.

O conjunto de aparências esconde outra coisa, para a qual ainda não temos nome, nem talvez conceito. [...]. O consentimento sempre foi o produto de um conflito de classes em que os dominantes, ao elaborarem sua ideologia, que se converte na ideologia dominante, trabalham a construção das classes dominadas à sua imagem e semelhança. Esse é o núcleo da elaboração de Marx e Engels n' A Ideologia Alemã, que o pequeno grande sardo [Gramsci] desdobrou admiravelmente. Está-se frente a uma nova dominação: os dominados realizam a “revolução moral” – derrota do apartheid na África do

Sul; eleição de Lula e Bolsa-Família no Brasil – que se transforma, e se deforma, em capitulação ante a exploração desenfreada. [...]

Mais ainda: ao elegermos Lula, parecia ter sido borrado para sempre o preconceito de classe, e destruídas as barreiras da desigualdade. Ao elevar-se à condição de *condottiere* e de mito, como as recentes eleições parecem comprovar, Lula despolitiza a questão da pobreza e da desigualdade. Ele as transforma em problemas de administração, derrota o suposto representante das burguesias – o PSDB, o que é inteiramente falso – e funcionaliza a pobreza. A pobreza, assim, poderia ser trabalhada no capitalismo contemporâneo como uma questão administrativa.

O governo Lula adota, portanto, uma política social focalizada de combate à pobreza com estreita ligação com a sua política econômica. Política social esta que se originou no âmbito do FMI e do Banco Mundial<sup>108</sup>, sobretudo ao longo dos anos 1980 e 1990, haja vista a “preocupação” destas instituições com a instabilidade política dos países periféricos que adotaram o MLP. Com isso, estas políticas sociais focalizadas assumem muito mais uma função de amortecedor dos conflitos sociais, no âmbito do projeto neoliberal, do que um mecanismo capaz de desarmar os mecanismos estruturais da pobreza.

Sendo assim, cria-se um feito perverso para a pobreza já que não é possível eliminá-la, mas mantê-la em níveis decentes, como diz Lula, “dar um prato de comida a cada um”. Ou seja, a questão é socorrer os pobres no extremo da linha (OLIVEIRA, 2009). Em outras palavras, a política social, sob o governo Lula, assume um caráter focalizado. A “porta de saída” dos beneficiários dos programas de transferência de renda não passa de um “grande mito”, pois nessa configuração não existe porta, janela, nem mesmo frestas para que esse subproletariado deixe essa condição. Funcionalizou-se a pobreza legitimando o poder do bloco dominante. E não foi preciso muito, já que estes programas de transferência de renda não afetaram em nada a acumulação (exploração) de poder e riqueza das frações dominantes.

---

<sup>108</sup> “A política social focalizada, de combate à pobreza, nasce e se articula umbilicalmente às reformas liberais e tem por função compensar parcial, e muito limitadamente, os estragos socioeconômicos promovidos pelo MLP e suas políticas econômicas, reconhecidas pelo Banco Mundial – baixo crescimento econômico, pobreza, elevadas taxas de desemprego, baixos rendimentos, enfim, um processo generalizado de precarização do trabalho”. Política social esta que está “apoiada num conceito de pobreza restrita, que reduz o número de pobres, suas necessidades e o montante de recursos públicos a serem disponibilizados” (DRUCK & FILGUEIRAS, 2007).

## Conclusões

Procurou-se, ao longo deste estudo, entender a conjuntura histórica brasileira, sob o governo Lula, em suas dimensões econômicas e políticas. Para tanto, identificaram-se os principais fatos estilizados da relação entre a dinâmica cooperativa e conflituosa das frações do bloco no poder, a dinâmica da economia internacional (sob o novo eixo sino-americano), e as políticas econômicas do Estado brasileiro.

As informações e os dados apresentados evidenciaram mudanças relativas no poder econômico e político de algumas frações do bloco no poder durante o governo Lula, em especial no aumento do poder da grande burguesia industrial (produtora de *commodities*) com forte orientação para o mercado externo. Isso foi evidenciado pela ampliação significativa do estoque de riqueza (patrimônio líquido) dessa fração em decorrência dos seus elevados lucros líquida (fluxos de riqueza). Entretanto, as mudanças na posição relativa, no âmbito das lutas econômicas e políticas, não significaram um deslocamento na hegemonia da fração da grande burguesia bancária-financeira no bloco do poder, estabelecida desde o governo FHC.

A manutenção da hegemonia da grande burguesia bancária-financeira nacional e internacional, durante o governo Lula, fica comprovada pela manutenção do seu poder do âmbito da luta econômica e política de classes. No plano econômico, a estabilidade intertemporal do seu estoque de riqueza – devido à manutenção de seus elevados lucros, fruto especialmente das elevadas taxas de juros – mostra que essa fração manteve o seu poder

econômico. A manutenção do poder econômico dessa fração, viabilizada pelo regime de política macroeconômica (via taxa de juros Selic), é a expressão de seu poder no campo da luta política de classes, que se materializa pela independência operacional do Banco Central – principal “centro de poder” do sistema estatal brasileiro (gestão da política monetária) – que é comandado por representantes dos interesses diretos e indiretos desse segmento.

O avanço do poder econômico da grande burguesia industrial produtora de *commodities* e a manutenção do poder da grande burguesia do agronegócio, durante o governo Lula, foram muito mais resultantes dos efeitos da dinâmica internacional, sob a égide do eixo sino-americano, do que de políticas estatais deliberadas de estímulos à exportação, a despeito da maior influência desses segmentos nos ministérios do Desenvolvimento Agrário e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Isso fica expresso pela manutenção do atual regime de política macroeconômica e do seu manejo da taxa de juros que tende a gerar a valorização cambial e, conseqüentemente, reduzir os ganhos desses setores.

Apesar disso, os efeitos positivos da expansão do eixo sino-americano sobre as exportações brasileiras da indústria de *commodities* foram maiores do que o efeito negativo do câmbio. Como destacado, esses mesmos efeitos externos positivos não foram suficientes para alavancar os lucros da grande burguesia do agronegócio (forte orientação para o mercado externo), já que estes impactos positivos foram quase que totalmente anulados pelos efeitos negativos do câmbio. Neste sentido, o eixo sino-americano soldou, pelo menos temporariamente, os interesses da grande burguesia industrial exportadora de *commodities* e da grande burguesia bancária-financeira.

Existem sinais que essa solda pode ir muito além do curto prazo, em virtude da possível mudança de trajetória do modelo chinês – voltando-se para a expansão da acumulação pela via do seu interno – após a crise. Isso, provavelmente, provocará efeitos positivos para econômica brasileira, no curto ou no médio prazo, na medida em que a

ampliação das exportações pode gerar feitos primários e secundários para atividade econômica, bem como proporciona a redução da vulnerabilidade externa conjuntural. No entanto, essa “mesma mão” (sino-americana) que nos afaga hoje tende a provocar a “doença holandesa” e o aumento de nossa vulnerabilidade externa estrutural, configurando um tipo de “crescimento empobrecedor”, pois essa dinâmica externa tem criado uma força atratora que tem nos puxado para a reprimarização de nossa pauta que é, em boa medida, fruto da especialização regressiva da estrutura industrial. Como observado, os grupos Vale e Petrobrás exerceram um papel central no atual padrão de crescimento. Assim sendo, não tem sentido, para o empresário, investir na produção industrial de mais alta intensidade tecnológica se exportar minério de ferro, petróleo e soja gera lucros muito maiores.

A partir disso surge um problema de longo prazo, a saber: e quando a China tiver realizado o seu *catch-up*? Caso continuemos ampliando a especialização regressiva da estrutura industrial, em curso, o que nos restará para pensarmos num projeto nacional com inserção soberana? Essas questões estão em aberto na atual conjuntura e se queremos pensar o longo prazo para a sociedade brasileira elas são fundamentais.

Esses condicionantes externos (efeitos do eixo sino-americano) e internos (regime de política macroeconômica) são a causa e o efeito da dinâmica cooperativa e conflituosa das frações de classe no bloco no poder, que se refletiu na dinâmica economia e social da economia brasileira, sob o governo Lula. A dominação desse bloco no poder, nesse período, se deu pela ampliação da legitimação do atual processo de acumulação e exploração, já que os dominados hoje aceitam, em boa medida, as políticas de governo, em virtude da suposta idéia de que os dominados estão representados por Lula e seu programa bolsa-família, inclusive estabelecendo uma “direção moral” para o bloco no poder. Essa ilusão ocorre em virtude da não diferenciação entre a cena política (fração reinante no sistema partidário e detentora do

aparelho do Estado) e as práticas políticas (bloco no poder que direciona as principais políticas de Estado).

Na verdade, o que se tem hoje é uma “hegemonia às avessas”, termo cunhado por Francisco de Oliveira, que ao mesmo tempo funcionaliza a pobreza e legitima a acumulação e a exploração do bloco no poder. Em outras palavras, o subproletariado tem funcionado como uma classe apoio que sustenta a dominação das frações do bloco no poder, bem como a hegemonia da fração bancária-financeira. Com isso, o governo Lula, com a manutenção do regime de política macroeconômica e os programas de transferência, conseguiu complementar a legitimação da dominação, pois elevou a hegemonia restrita da fração bancária-financeira no bloco no poder, configurada durante o governo FHC, à condição de hegemonia ampla que incorpora ao mesmo tempo os segmentos dentro e fora do bloco no poder.

Isso posto, fica evidente que o tema, aqui, tratado gerou diversos eixos para futuras pesquisas teóricas e históricas a respeito dos caminhos da economia, do Estado e da sociedade brasileira que não puderam ser realizados neste trabalho, tendo em vista o tamanho limitado deste tipo de pesquisa e as limitações do próprio pesquisador, a saber:

- i) Dado o contexto da atual estrutura produtiva nacional e os efeitos da dinâmica sino-americana, quais seriam as estratégias nacionais para o desenvolvimento brasileiro? Avançar na especialização industrial ou reforçar políticas setoriais voltadas para as indústrias intensivas em tecnologia?
- ii) Será que os efeitos da dinâmica externa possibilitaram uma expansão econômica mesmo mantendo o atual regime de política econômica?
- iii) Apesar da utilização do critério grupo multinacional, o tema da internacionalização via esfera real não foi tratado. Quais são os efeitos de curto e de longo prazo do novo eixo sino-americano sobre essa questão?

- iv) Dado o fortalecimento dos segmentos da grande burguesia exportadora, será possível ao Estado brasileiro, caso este seja seu objetivo, deslocar parte do excedente gerado por esse setor para outros segmentos produtivos intensivos em tecnologia?
- v) A dinâmica de transferência de renda continuará, caso ela atravesse a acumulação de riqueza e de poder das frações dominantes?
- vi) Será que realmente existe “porta de saída” para os beneficiários dos programas de transferência de renda? E qual seria a possibilidade construtiva atual de uma nova sociabilidade?

Todas estas questões e os próprios resultados observados nestes estudos mostram a necessidade de continuar sonhando e acreditando nos nossos sonhos, sem perder de vista a realidade concreta, indo além das respostas simples para explicar a realidade complexa da formação social brasileira em suas dimensões econômicas, políticas e ideológicas. “É preciso sonhar, mas com a condição de crer em nosso sonho, de observar com atenção a vida real, de confrontar a observação com nosso sonho, de realizar escrupulosamente nossas fantasias.” (LÊNIN - *Que fazer?*).

## Referências Bibliográficas

- ACIOLY, L. & CHERNAVSKY, E. & LEÃO, R. Crise internacional: medidas de políticas de países selecionados. **Boletim de Economia Política Internacional** (IPEA), n.º 1, jan./mar. 2010.
- ALVES, G. Do “novo sindicalismo” à “concertação social”: ascensão (e crise) do sindicalismo no Brasil (1978-1998). **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, n.º 15, p. 11-124, nov, 2000.
- ARAÚJO, V. & GENTIL, D. Avanços, recuos, acertos e erros: uma análise da resposta da política econômica brasileira à crise financeira internacional. In: **XV Encontro Nacional de Economia Política**, São Luís-MA, Anais (CD-ROM), 1 a 4 de junho de 2010.
- ARAÚJO, V. L. & CINTRA, M. A. M. O papel dos bancos públicos federais na economia brasileira. In: CARDOSO Jr., J. C. (Org.) **Estado, instituições e democracia: desenvolvimento. V.2** Brasília, D.F.: Ipea/Diest (no prelo), 2010.
- BALANCO, P. & PINTO, E. Dimensões do capitalismo contemporâneo: alguns aspectos do debate acerca do Estado-nação e do novo imperialismo. In: **XXXIII Encontro Nacional de Economia** (ANPEC), Natal, RN, 2005.
- BALANCO, P. & PINTO, E. Os anos dourados do capitalismo: uma tentativa de harmonização entre as classes. **Pesquisa & Debate (Online)**, v. 18, p. 27-47, 2007.
- BARBOSA, N. & SOUZA, J. A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição. In: SADER, A & GARCIA, M. **Brasil, entre passado e o futuro**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo/Boitempo, 2010.
- BARELLA, M. & PEREIRA, O. O estado e as empresas estatais federais. In: CARDOSO Jr., J. C. (Org.) **Estado, instituições e democracia: desenvolvimento. V.2** Brasília, D.F.: Ipea/Diest (no prelo), 2010.
- BARRO, R. & GORDON, D. Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. **NBER working paper series**, n.º 1079, Feb/1983.
- BELLUZZO, L. G. & ALMEIDA, J. G. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- BIANCHI, A. O ministério dos industriais: a federação das indústrias do estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990. **Tese de Doutorado em Ciências Sociais**. IFCH-Unicamp, 2004.
- BIELSCHOWSKY, R. **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro, Record, (v. 1 e 2), 2000.
- BOITO JR, A. A burguesia no Governo Lula. In: BASUALDO, E. M.; ARCEO, E. **Neoliberalismo y Sectores Dominantes: Tendências globales y experiencias nacionales**. Buenos Aires: Clacso Libros, 2006, p. 237-263.
- BOITO JR, A. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, n.º 28, p. 57-73, jun. 2007.

- BONEFELD, W. Reformulation of State Theory. **Capital & Class**, n.º 33, pp. 96 – 127, 1987.
- BRAUDEL, F. **A dinâmica do capitalismo**. Estudos Gerais, 1994.
- BRENNER, R. **O boom e a bolha: os EUA na economia mundial**. Rio de Janeiro, Record, 2003.
- BUCI-GLUCKSMANN, C. **Gramsci e o Estado**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1980.
- BUSATO, M. & MOREIRA, R. & CAVALCANTI, A. A dinâmica inflacionária no *new consensus*: uma análise crítica. **Análise Econômica** (UFRGS), v. 27, 2009.
- BUSATO, M. Uma discussão teórica sobre flutuação econômica e tendência ao pleno-emprego: vertente tradicional versus uma alternativas (pós) keynesiana. **Dissertação de Mestrado em Economia**. Faculdade de Ciências Econômicas – UFBA, 2006.
- CANO, W. **Soberania e política econômica na América Latina**. São Paulo: Editora UNESP, 2000.
- CARCANHOLO, M. & FILGUEIRAS, L. & PINTO, E. A ALCA (ainda) não Faleceu: alternativas reais para a América Latina e Caribe. In: ESTAY, J. (Org.). **La Crisis Mundial y sus Impactos en América Latina**. Puebla: BUAP, 2009, p. 131-162.
- CARCANHOLO, M. & PAINCEIRA, J. P. A Crise Alimentar e Financeira: a lógica especulativa atual do capital fictício. In: **XXVII Congresso da Associação Latinoamericana de Sociologia**, Buenos Aires, 2009.
- CARCANHOLO, M. & PINTO, E. & FILGUEIRAS, L. & GONCALVES, R. Crise Financeira Internacional - natureza e impacto. In: WANSETTO, R. & QUINTELA, S. (Org.). **Ilegitimidade da Dívida Pública: quem deve a quem? Alternativas desde o Sul**. São Paulo: Expressão Popular, 2008, v. 2, p. 12-18.
- CARCANHOLO, M. Dependência e superexploração da força de trabalho no desenvolvimento periférico. In: MARTINS, C. Martins & VALENCIA, A. (orgs.). **A América Latina e os Desafios da Globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini**. Rio de Janeiro / São Paulo: Ed. PUC-Rio / Boitempo Editorial, 2009, p. 251-264.
- CARCANHOLO, R. & NAKATANI, P. O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização. **Ensaio FEE**, v. 20, n. 1, p. 284-304, 1999.
- CARDIM DE CARVALHO, F. J. Políticas econômicas para economias monetárias. In: LIMA, G. T.; PAULA, L. F.; SICSÚ, J. (Org.). **Macroeconomia Moderna**. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p.258-283.
- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Editora UNESP, IE –Unicamp, 2002.
- CARNEIRO, R. Introdução. In: CARNEIRO, R (org.) **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP, 2006.

CARNOY, M. **Estado e teoria política**. Campinas/SP: Papyrus, 1986.

CARVALHO, C. & OLIVEIRA, G. & MONTEIRO, M. O Banco Central do Brasil: institucionalidade, relações com o Estado e com a sociedade civil, autonomia e controle democrático. In: CARDOSO Jr., J. C. (Org.) **Estado, instituições e democracia: desenvolvimento**. V.2 Brasília, D.F.: Ipea/Diest (no prelo), 2010.

CARVALHO, C. A crise internacional desafia o modelo brasileiro de abertura e liberalização. **Estudos Avançados**, v. 23, p. 111-123, 2009.

CARVALHO, C. E. Bloqueio da liquidez e estabilização: o fracasso do plano Collor. **Tese de Doutorado em Economia**. IE-Unicamp, 1996.

CHESNAIS, F. Nova economia: uma conjuntura específica da potência hegemônica no contexto da mundialização do capital. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, Rio de Janeiro, 7 Letras, n.º 9, p. 53-85, dezembro de 2001.

CODATO, A. N. & PERISSINOTTO, R. M. O estado como instituição. Uma leitura das “obras históricas” de Marx. **Crítica Marxista**, n.º 13, Editora Revan, 2001.

CODATO, A. N. A elite estatal no governo dos trabalhadores. **Revista espaço acadêmico (on-line)**, n.º 44, janeiro de 2005.

CODATO, A. N. **Sistema Estatal e Política Econômica no Brasil pós-64**. Editora Hucitec: São Paulo, 1997.

COMIN, A. A centralização de capitais na economia paulista durante a década de 80. In: **I Encontro Nacional de Economia Política**, UFF, Rio de Janeiro, vol. VI, 1996.

COUTINHO, C. **Gramsci: um estudo sobre seu pensamento político**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

DOS SANTOS, T. A teoria da dependência: um balanço histórico e teórico. **Texto para Discussão** n.º 22, UFF, 1997.

DOS SANTOS, T. Em busca de uma nova aliança política para o desenvolvimento. In: MARTINS, P. E. M.; PIERANTI, O. P. **Estado e gestão pública: visões do Brasil contemporâneo**. São Paulo: FGV, 2006, p. 31-58.

DOS SANTOS, T. The structure of dependence. **The American Economic Review**. May, 1970.

DOS SANTOS, T. Unipolaridade ou hegemonia compartilhada. In: DOS SANTOS, T & MARTINS, C. & SÁ, F. & BRUCKMANN, M. (orgs.) **O impasse da globalização**. Rio de Janeiro: ed. PUC-RIO/São Paulo: Loyola, 2003

DRUCK, G. & FILGUEIRAS, L. Política social focalizada e ajuste fiscal: as duas faces do governo Lula. **Revista Katálise**, Florianópolis, v. 10, p.24-34, jan-jun/2007.

DUMÉNIL, G. & LÈVY, D. Neoliberal dynamics – imperial dynamics: preliminary draft. **III Colóquio de Economistas Políticos da América Latina**, Buenos Aires, Anais (CD-ROM), 2003.

ERBER, F. **As convenções de desenvolvimento no Brasil: um ensaio de economia política.** Artigo apresentado no 5.º Fórum de Economia da FGV-SP. Setembro de 2008. No site: <[http://www.ie.ufrj.br/aparte/pdfs/fabio\\_erber\\_120908.pdf](http://www.ie.ufrj.br/aparte/pdfs/fabio_erber_120908.pdf)>, acessado em 20/09/2009.

FANG, C. & YANG, D. & MEIYAN, W. Crise e oportunidade: resposta da China à crise financeira global. **Revista tempo do mundo (IPEA)**, v. 1, n.1, dez.2009.

FARHI, M. & BORGHI, R. Operações com derivativos financeiros das corporações de economias emergentes. **Estudos Avançados**, v. 23, p. 1-2, 2009.

FILGUEIRAS, L. & GONÇALVES, R. **A Economia Política do Governo Lula.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.

FILGUEIRAS, L. & PINTO, E. Governo Lula: contradições e impasses da política econômica. In: SEPÚVEDA, O & PEDRÃO, F. (Org.). **Reflexões de economistas baianos 2005.** Salvador: Corecon-Ba, 2005.

FILGUEIRAS, L. & PINTO, E. Política econômica do governo Lula e os limites do crescimento. In: GOMES, F. & PINTO, E (Org.). **(Des)ordem e regresso: o período de ajustamento neoliberal no Brasil, 1990-2000.** Mandacarú:Hucitec: São Paulo, 2009, v. 1, p. 252-284.

FILGUEIRAS, L. A crise do mercado imobiliário dos EUA e suas implicações para a economia brasileira. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, n.º 156, p. 88-93, jul./set. 2007.

FILGUEIRAS, L. **História do plano real: fundamentos, impactos e contradições.** São Paulo: Boitempo/1.º edição, 2000.

FILGUEIRAS, L. O Neoliberalismo no Brasil: Estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico. In: BASUALDO, E. M.; ARCEO, E. **Neoliberalismo y Sectores Dominantes: Tendências globales y experiencias nacionales.** Buenos Aires: Clacso Libros, 2006, p. 179-206.

FIORI, J. Brasil e América do sul: o desafio da inserção internacional soberana. In: ACIOLY, L. & MATIJASCIC, M. & CINTRA, M. (Orgs.) **Inserção Internacional Soberana.** Brasília, D.F.: Ipea/Dient (no prelo), 2010.

FIORI, J. L. Formação, expansão e limites do poder global. In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

FIORI, J. L. O poder global dos Estados Unidos: formação, expansão e limites. In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2004a.

FIORI, J. L. Sistema mundial e América Latina: mudanças e perspectivas. Rio de Janeiro: UFRJ, 2006. Mimeo.

FIORI, L. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: FIORI, J. & MEDEIROS, C. & SERRANO, F. (Org.) **O Mito do Colapso do Poder Americano.** Rio de Janeiro: Record, 2008, p. 173-277.

FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 18, n. 3, (71), jul./set. 1998

FREITAS, M. & PRATES, D. A abertura financeira no governo FHC: impactos e consequências. **Economia e Sociedade**, n.17. Campinas: Unicamp/IE, p.81-111, 2001.

GONCALVES, R. & CARCANHOLO, M. & FILGUEIRAS, L. & PINTO, E. Vulnerabilidad Estructural Externa en América Latina. In: ARCEOI, E. & BASUALDO, E. (Org.). **Los Condicionantes de la Crisis en América Latina: inserción internacional y modalidades de acumulación**. Buenos Aires: CLACSO, 2009, v. 1, p. 119-138.

GONCALVES, R. Capital financeiro, bancário e industrial no Brasil. **Economia e Sociedade**, Campinas, (13), p. 179-189, dez.1999.

GONÇALVES, R. Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil. In: BASUALDO, E. & ARCEO, E. **Neoliberalismo y Sectores Dominantes: Tendências globales y experiencias nacionales**. Buenos Aires: CLACSO, 2006, p. 207-236

GONÇALVES, R. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GONÇALVES, R. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. **Revista brasileira de economia**. Rio de Janeiro/RJ, v. 45, n.º4, p. 489-656, out./dez., 1991.

GONÇALVES, R. **Vagão descarrilhado: o Brasil e o futuro da economia global**. Rio de Janeiro: Record 2002.

GRAMSCI, A. **Cadernos do Cárcere**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000 (vol. 3).

GRAMSCI, A. **Maquiavel, a política e o Estado moderno**. Rio de Janeiro: ed. Civilização Brasileira, 1978.

HERMANN, J. Ascensão e queda da política fiscal: de Keynes ao “autismo fiscal” dos anos 1990-2000. In: **XXXIV Encontro Nacional de Economia**, 2006, Salvador/Ba. Anais... Salvador, 2006.

HILFERDING, R. **O capital financeiro**. São Paulo, Nova Cultural, 1985.

HOBSBAWM, E Aspectos políticos da transição do capitalismo ao socialismo. In: HOBSBAWM, E. (org). **Historia do marxismo**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

HUNT. A Teoria e política na identificação da classe operária. In; HUNT, A. (org.) **Classes e estruturas das classes**. Edições 70: Lisboa, 1982.

INACIO, A. Planos da China de investir no cerrado nordestino começam a virar realidade. **Valor Econômico**, São Paulo, 27 de maio de 2010.

KALECKI, M. **Teoria da dinâmica econômica**. Editora Nova Cultura: São Paulo, 1977.

KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**; tradução de Mário R. da Cruz; revisão técnica de Cláudio R. Contador. São Paulo: Atlas, 1982.

KHATIWADA, S. Stimulus packages to counter global economic crisis: a review. Genebra: **International Institute for Labour Studies**, 2009 (Texto para Discussão, n. 196).

KUPFER, D. & ROCHA, F. Structural Changes and Specialization in Brazilian Industry: The Evolution of Leading Companies and the M&A Process. **The Developing Economies**, Japão, v. 40, n. 4, 2002.

KUPFER, D. Transformações macroeconômicas e desempenho das empresas líderes brasileiras na década de 90, 2001. (Relatório de pesquisa)

LAPLANE, M. & SARTI, F. & HIRATUKA, C. **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Unesp, 2003.

LEÃO, R. China: notas sobre a migração, as transformações na produção e os efeitos no mercado de trabalho. **Boletim de Economia Política Internacional** (IPEA), n.º 2, abr./jun. 2010.

LENIN, W. I. **Imperialismo, fase superior do capitalismo**. São Paulo, Global, 1979.

LOPREATO, F. O papel da política fiscal: um exame da visão convencional. **Texto para Discussão**. IE/Unicamp, n.º 119, fev.2006a.

LOPREATO, F. Política fiscal: mudanças e perspectivas. In: CARNEIRO, R (org.) **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP, 2006.

LÖWY, M. **As aventuras de Karl Marx contra o Barão de Mückhausen: marxismo e positivismo na sociologia do conhecimento**. São Paulo: Cortez, 2007.

LUKÁCS, G. **História e consciência de classe**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

MACEDO E SILVA, A. & DOS SANTOS, C. Além do curto prazo? Explorando os nexos entre a teoria pós keynesiana e a macrodinâmica de fluxos e estoques. **Texto para Discussão n.º 141**, Instituto de Economia da Unicamp Campinas, 2008.

MARINI, R. Dialética da dependência. In: SADER, E. (org). **Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Marini**. Petrópolis-Rio de Janeiro:Vozes/Buenos Aires:CLACSO, 2000.

MARQUES, R. & FERREIRA, M. (org.) **O Brasil sob a nova ordem**. Editora Saraiva: São Paulo, 2010.

MARQUES, R. M. & MENDES, A. O social no governo Lula: a construção de um novo populismo em tempos de aplicação de uma agenda neoliberal. **Revista de Economia Política**, vol. 26, n.º 1(101), pp. 58-74, jan-mar/2006.

MARQUES, R. M. O regime de acumulação sob dominância financeira e a nova ordem no Brasil. In: MARQUES, R. M. & FERREIRA, M.R.J **O Brasil sob a nova ordem: a economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Saraiva, 2010.

MARQUES-PEREIRA, J. & BRUNO, M. Institucionalidade e política econômica no Brasil: uma análise das contradições do atual regime de crescimento pós-liberalização. In: VIANNA, S & BRUNO, M. & MODENESE, A. (orgs.) **Macro para o desenvolvimento: crescimento, emprego e estabilidade**. Brasília, D.F.: Ipea/Dimac (no prelo), 2010.

MARTINS, C. E. Superexploração do trabalho e acumulação de capital: reflexões teórico-metodológicas para uma economia política da dependência. **IV Encontro Nacional de Economia Política**, Porto Alegre-RS, Anais, 1999.

MARX, K. & ENGELS, F. **A ideologia alemã (I – Feuerbach)**. São Paulo/SP: Editora Hucitec, 1999.

MARX, K. & ENGELS, F. Manifesto do Partido Comunista. In REIS FILHO, Daniel Aarão (org.). **O manifesto comunista 150 anos depois**. Rio de Janeiro/Contraponto, São Paulo/Fundação Perseu Abramo, 1998.

MARX, K. & ENGELS, F. Das resoluções do congresso geral realizado na Haia. In: MARX, K. & ENGELS, F. **Obras escolhidas** (Tomo II), Edições Avante: Lisboa, 1983.

MARX, K. **Miséria da filosofia: resposta à filosofia da miséria do Sr. Prodhon**. São Paulo: Ciência Humanas, 1982.

MARX, K. **O 18 Brumário e Cartas a Kugelmann**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

MARX, K. **O capital: crítica da economia política**. São Paulo, Nova Cultural (Os Economistas), 1986.

MARX, Karl. **As lutas de classes na França (1848-1850)**. São Paulo: Global, 1986a.

MEDEIROS, C. & SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, J. L. (Orgs.) **Estado e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis, Vozes, 1999.

MEDEIROS, C. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização asiática. **Revista de Economia Política**, v. 26, p. 381-400, 2006.

MEDEIROS, C. A Economia Política da Internacionalização sob Liderança dos EUA:Alemanha, Japão e China. . In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

MEDEIROS, C. A. & SERRANO, F. Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil. In FIORI, J. L. & MEDEIROS, C. A. (org.), **Polarização Mundial e Crescimento**, Vozes, Petrópolis, 2001.

MEDEIROS, C. Desenvolvimento Econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: FIORI, J. & MEDEIROS, C. & SERRANO, F. (Org.) **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008, p. 173-277.

MEDEIROS, C. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In TAVARES, M; FIORI, J.L; (Org.) **Poder e dinheiro**. Editora Vozes, Rio de Janeiro, 1997.

MEDEIROS, C. O Ciclo Recente de Crescimento Chinês e seus Desafios. In: **XV Encontro Nacional de Economia Política**, São Luís-MA, Anais (CD-ROM), 1.º a 4 de junho de 2010.

MEDEIROS, C. Raízes industriais da crise financeira asiática e o enquadramento da Coreia. **Economia e Sociedade** (UNICAMP), n.º 11, p. 151-172, 1998.

- MILIBAND, R. **O Estado na sociedade capitalista**. Rio de Janeiro, Zaahar, 1970.
- MINELLA, A. C. Globalização financeira e as associações de bancos na América Latina. **Cadernos de pesquisa (PPGSP/UFSC)**, n.º 30, junho de 2002.
- MOLLO, M. R. A concepção marxista de Estado: considerações sobre antigos debates com novas perspectivas. In: **Revista Economia (ANPEC)**, v. 2, n.º 2, jul-dez, editora Komedi, 2001.
- MOREIRA, A. Fundo chinês põe Brasil em destaque. **Valor Econômico**, São Paulo, 27 de maio de 2010.
- NAKATANI, P. & OLIVEIRA, F. Política econômica brasileira de Collor a Lula: 1990-2007. In: MARQUES, R.. & FERREIRA, M. **O Brasil sob a nova ordem: a economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Saraiva, 2010.
- OLIVEIRA, F. A evolução da estrutura tributária e do fisco brasileiro: 1964-2009. In: CARDOSO Jr., J. C. (Org.) **Estado, instituições e democracia: desenvolvimento**. V.2 Brasília, D.F.: Ipea/Diest (no prelo), 2010.
- OLIVEIRA, F. **Crítica à razão dualista/o ornitorrinco**. São Paulo: Editora Boitempo, 2003.
- OLIVEIRA, N. **Neocorporativismo e política pública: um estudo das novas configurações assumidas pelo Estado**. Edições Loyola/CEAS, São Paulo, 2004.
- OLIVEIRA, N. **Reforma agrária na transição democrática: a abertura dos caminhos à submissão institucional**. Edições Loyola, São Paulo, 2001.
- OLIVEIRA, N. Um país privado: os dilemas conjunturais de uma oposição. Salvador, **Cadernos do CEAS**, julho/agosto, n.º 200, pp 09-25, 2002.
- OLIVERA, F. Desenvolvimento, Estado e sociedade: as relações necessárias, as coalizões possíveis e a institucionalidade requerida. In: CARDOSO JR., J. & SIQUEIRA, C. **Diálogos para o desenvolvimento**, v. 1. Brasília: IPEA, 2009.
- OLIVERA, F. Hegemonia às avessas. *Revista Piauí*, n.º 7, jan. 2007.
- PALMA, G. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, J. L. (Org.). **O poder americano**. Petrópolis: Editora Vozes, 2004.
- PINHEIRO, J. Uma Cena Decepcionante. **Lutas Sociais (PUCSP)**, v. 15/16, p. 149-160, 2006.
- PINTO, E & BALANCO, P. O novo eixo geo-econômico mundial e a inserção da América Latina: retrospectivas, mudanças e perspectivas. In: **XII Encontro Nacional de Economia Política**, São Paulo-SP, Anais (CD-ROM), 5 a 8 de junho de 2007.
- PORTUGAL, J. & COMIN, A. & NARETTO, N. & BRESLER, R. **Grupos econômicos: Expressão institucional da unidade empresarial contemporânea**. São Paulo, Fundap/Iesp (Estudos de Economia do Setor Público, 2), 1994.

POULANTZAS, N. O Estado, o poder e nós. In: BALILAR, E & POULANTZAS, N (org.) **O Estado em discussão**. Edições 70: Lisboa, 1982.

POULANTZAS, N. **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro/RJ: Graal, 1985.

POULANTZAS, N. **Poder político e classes sociais**. São Paulo, ed. Martins Fontes, 1977.

PRATES, D. A inserção externa da economia brasileira no governo Lula. In: CARNEIRO, R (org.) **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP, 2006.

PRZEWORSKI, A. **Capitalismo e social-democracia**. São Paulo/SP: Companhia das Letras, 1989.

ROSA, B. & NOVO, A. China briga pelo petróleo brasileiro. **O Globo**, Rio de Janeiro, 25 de maio de 2010.

ROSDOLSKY, R. **Gênesis Y estructura de El Capital de Marx: estúdios sobre los Grundisse**. México: siglo veintiuno editores, 1978.

SALLUM, B. **Labirintos: dos generais à nova república**. São Paulo: Editora Hucitec, 1996.

SALLUM, B. O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimento. **Tempo Social**, v. 11, n. 2, out. 1999.

SEABROKE, L. **US power in international finance. The Victory of dividends**, Palgrave, 2001.

SERFATI, C. A economia política da finança global. In: LIMA, M.C. (org.) **Dinâmica do capitalismo pós-guerra fria**. São Paulo: Editora da UNESP, 2008.

SERRANO, F. A economia America, o padrão dólar flexível e a expansão mundial nos anos 2000. In: FIORI, J. & MEDEIROS, C. & SERRANO, F. (Org.) **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008, p. 173-277.

SERRANO, F. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, n.º 20, 2002.

SERRANO, F. Política macroeconômica e estratégia de desenvolvimento: uma visão crítica. In: SICSÚ, J. & CASTELAR, A. **Sociedade e economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento**. Ipea: Brasília, 2009

SERRANO, F. Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao Padrão Dólar Flexível. In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

SILVA, L. I. Leia na íntegra o discurso de Lula no Congresso Nacional. **Folha on line**, São Paulo, 01 de jan. 2003. Disponível em: <<http://www.uol.com.br/folha/política>>. Acesso em: 05 jan. 2003.

SINGER, A. Raízes sociais e ideológicas do lulismo. **Novos Estudos CEBRAP**, n° 85, nov.2009.

SUMMA, R. Um modelo alternativo ao novo consenso para economia aberta. **Tese de doutorado em Economia**. Pós-Graduação do Instituto de Economia da UFRJ, 2010.

TAVARES, M. & BELLUZO, L. A mundialização do capital e a expansão do poder americano. In: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

TAVARES, M. C. A retomada da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Orgs.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Vozes, 1997.

TAYLOR, J. B. Teaching modern macroeconomics at the principles level. **The American Economic Review**. Vol. 90, n.2. May, 2000. p. 90-94.

TEPASSÊ, A. & CARVALHO, C. Efeitos da ascensão da China sobre as exportações brasileiras para EUA e América Latina. In: **XV Encontro Nacional de Economia Política**, São Luís-MA, Anais (CD-ROM), 1.º a 4 de junho de 2010.

THOMPSON, E. P. **A miséria da teoria ou um planetário de erros: uma crítica ao pensamento de Althusser**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

UNCTAD **Global monetary chaos: systemic failures need bold multilateral responses**, n.º 12, March 2010. Disponível em: <<http://www.unctad.org>>. Acesso em: 30 mar. 2010.

VIANNA, S. Alternativas da política fiscal: uma visão abrangente da sustentabilidade fiscal. In: VIANNA, S & BRUNO, M. & MODENESE, A (orgs.) **Macro para o desenvolvimento: crescimento, emprego e estabilidade**. Brasília, D.F.: Ipea/Dimac (no prelo), 2010.

WALLERSTEIN, I. **O capitalismo histórico**. Editora Brasiliense, São Paulo, 1985.

## Anexos

Tabela A.1

**Evolução real do patrimônio líquido dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E	0	0	19.986.134	0	0	136.641.845	0	156.627.979	23.272.496	179.900.475
	M	4.218.956	0	7.174.132	8.796.342	0	0	1.472.630	21.662.060	2.186.233	23.848.293
	N	10.432.505	15.030.392	37.284.104	6.871.041	6.092.805	1.350.854	7.424.060	84.485.760	24.918.933	109.404.693
	TOTAL	14.651.461	15.030.392	64.444.370	15.667.383	6.092.805	137.992.699	8.896.690	262.775.800	50.377.662	313.153.462
1996	E	0	0	18.549.795	0	0	119.390.345	0	137.940.139	20.103.595	158.043.735
	M	4.068.195	0	8.234.594	8.189.379	99.425	0	1.344.304	21.935.897	2.594.681	24.530.578
	N	11.900.751	14.327.970	50.681.899	7.702.607	6.596.390	580.597	6.894.886	98.685.100	25.929.214	124.614.314
	TOTAL	15.968.946	14.327.970	77.466.288	15.891.985	6.695.815	119.970.941	8.239.191	258.561.137	48.627.490	307.188.627
1997	E	0	0	18.342.786	0	0	107.774.271	0	126.117.057	22.549.886	148.666.943
	M	3.623.921	0	7.519.490	6.557.455	0	0	436.734	18.137.601	2.789.393	20.926.995
	N	10.243.607	13.961.540	41.785.238	6.282.647	4.867.692	3.008.521	7.672.164	87.821.410	22.405.097	110.226.507
	TOTAL	13.867.528	13.961.540	67.647.515	12.840.103	4.867.692	110.782.791	8.108.899	232.076.068	47.744.376	279.820.444
1998	E	0	0	19.040.918	0	0	89.138.647	0	108.179.565	20.352.050	129.967.432
	M	2.707.364	185.330	8.938.496	10.624.990	219.491	18.489.432	425.867	41.590.971	7.361.362	49.471.670
	N	10.281.408	15.536.709	41.145.514	3.830.818	4.301.237	17.829.307	6.498.968	99.423.961	19.334.417	120.122.403
	TOTAL	12.988.772	15.722.039	69.124.928	14.455.809	4.520.728	125.457.387	6.924.835	249.194.497	47.047.829	299.561.505
1999	E	0	0	14.345.856	0	0	62.340.057	0	76.685.913	22.379.778	99.065.691
	M	3.810.421	199.088	8.759.279	9.300.424	281.829	24.563.236	2.047.447	48.961.724	10.672.729	59.634.453
	N	9.743.819	16.997.166	40.879.958	3.914.980	3.755.402	19.328.014	10.926.188	105.545.527	23.047.797	128.593.324
	TOTAL	13.554.240	17.196.254	63.985.094	13.215.404	4.037.231	106.231.307	12.973.635	231.193.164	56.100.305	287.293.469
2000	E	0	0	19.186.507	0	0	53.461.922	0	72.648.429	18.664.724	91.313.153
	M	4.162.850	199.672	8.946.155	7.352.038	810.267	26.056.866	745.915	48.273.762	13.582.521	61.856.283
	N	10.088.944	17.583.684	36.877.466	5.527.348	3.585.427	21.027.558	10.687.177	105.377.603	27.824.354	133.201.957
	TOTAL	14.251.794	17.783.356	65.010.128	12.879.386	4.395.693	100.546.346	11.433.091	226.299.794	60.071.599	286.371.392
2001	E	0	0	20.864.997	0	0	55.737.980	0	76.602.977	16.232.370	92.835.347
	M	4.910.976	143.737	10.660.782	7.066.919	931.715	29.369.999	643.403	53.727.531	14.932.627	68.660.158
	N	8.358.223	19.727.431	42.827.987	4.725.278	3.630.338	20.605.838	11.260.210	111.135.304	31.641.027	142.776.331
	TOTAL	13.269.199	19.871.168	74.353.766	11.792.197	4.562.053	105.713.816	11.903.613	241.465.812	62.806.024	304.271.836
2002	E	0	0	22.248.104	0	0	51.394.479	0	73.642.583	15.982.612	89.625.196
	M	5.598.878	211.618	10.299.503	6.018.227	135.480	28.003.834	729.985	50.997.525	17.983.673	68.981.198
	N	9.991.358	19.747.614	40.905.441	5.328.251	3.587.785	18.803.701	7.148.974	105.513.123	30.075.276	135.588.399
	TOTAL	15.590.235	19.959.231	73.453.048	11.346.478	3.723.265	98.202.014	7.878.960	230.153.231	64.041.562	294.194.793
2003	E	0	0	31.695.924	0	0	49.844.719	0	81.540.643	17.704.073	99.244.716
	M	4.252.412	359.237	9.712.566	5.706.886	0	26.992.585	239.495	47.263.183	16.745.570	64.008.752
	N	10.159.051	19.153.909	47.076.175	5.960.853	3.575.833	20.174.019	7.353.536	113.453.376	32.775.889	146.229.265
	TOTAL	14.411.463	19.513.146	88.484.666	11.667.739	3.575.833	97.011.324	7.593.032	242.257.202	67.225.532	309.482.734
2004	E	0	0	38.307.487	0	0	49.388.199	0	87.695.686	23.166.286	110.861.972
	M	4.473.659	61.032	11.037.543	4.878.106	261.274	25.454.307	175.675	46.341.595	17.585.321	63.926.917
	N	18.369.481	20.841.060	56.127.214	6.911.702	4.109.145	20.678.100	8.223.859	135.260.561	38.874.750	174.135.311
	TOTAL	22.843.140	20.902.092	105.472.244	11.789.808	4.370.419	95.520.606	8.399.534	269.297.842	79.626.357	348.924.200
2005	E	0	0	48.787.159	0	0	51.495.203	0	100.282.362	16.657.185	116.939.547
	M	2.971.197	148.437	14.547.740	3.643.617	377.683	20.179.174	181.201	42.049.048	17.070.704	59.119.751
	N	17.132.103	15.861.773	63.644.123	7.517.909	4.548.106	20.984.635	8.488.556	138.177.205	35.629.371	173.806.577
	TOTAL	20.103.301	16.010.209	126.979.022	11.161.525	4.925.789	92.659.012	8.669.757	280.508.615	69.357.260	349.865.875
2006	E	0	0	59.226.994	0	0	52.591.620	0	111.818.614	30.410.357	142.228.971
	M	13.564.249	51.111	16.135.400	3.277.673	1.536.645	26.779.159	419.314	61.763.550	17.350.315	79.113.865
	N	8.969.923	16.971.358	75.916.030	6.678.271	3.241.361	20.219.726	10.311.781	142.308.450	43.546.894	185.855.344
	TOTAL	22.534.172	17.022.469	151.278.424	9.955.943	4.778.005	99.590.505	10.731.095	315.890.614	91.307.566	407.198.180
2007	E	0	0	66.112.251	0	0	53.603.670	0	119.715.921	36.624.976	156.340.897
	M	12.348.472	46.803	15.487.031	1.898.376	1.461.844	27.337.348	369.941	58.949.817	20.186.612	79.136.428
	N	11.745.893	21.056.911	88.585.719	7.818.256	3.612.870	21.323.963	12.421.655	166.565.267	52.940.616	219.505.883
	TOTAL	24.094.366	21.103.714	170.185.002	9.716.632	5.074.714	102.264.981	12.791.596	345.231.005	109.752.204	454.983.208

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.2**  
**Evolução da participação (%) do patrimônio líquido dos grupos econômicos**  
**por setor e por origem de capital – 1995-2007**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E			6,4			43,6		50,0	7,4	57,4
	M	1,3	0,0	2,3	2,8	0,0	0,0	0,5	6,9	0,7	7,6
	N	3,3	4,8	11,9	2,2	1,9	0,4	2,4	27,0	8,0	34,9
	TOTAL	4,7	4,8	20,6	5,0	1,9	44,1	2,8	83,9	16,1	100,0
1996	E			6,0			38,9		44,9	6,5	51,4
	M	1,3	0,0	2,7	2,7	0,0	0,0	0,4	7,1	0,8	8,0
	N	3,9	4,7	16,5	2,5	2,1	0,2	2,2	32,1	8,4	40,6
	TOTAL	5,2	4,7	25,2	5,2	2,2	39,1	2,7	84,2	15,8	100,0
1997	E			6,6			38,5		45,1	8,1	53,1
	M	1,3	0,0	2,7	2,3	0,0	0,0	0,2	6,5	1,0	7,5
	N	3,7	5,0	14,9	2,2	1,7	1,1	2,7	31,4	8,0	39,4
	TOTAL	5,0	5,0	24,2	4,6	1,7	39,6	2,9	82,9	17,1	100,0
1998	E			6,4			29,8		36,1	7,3	43,4
	M	0,9	0,1	3,0	3,5	0,1	6,2	0,1	13,9	2,6	16,5
	N	3,4	5,2	13,7	1,3	1,4	6,0	2,2	33,2	6,9	40,1
	TOTAL	4,3	5,2	23,1	4,8	1,5	41,9	2,3	83,2	16,8	100,0
1999	E			5,0			21,7		26,7	7,8	34,5
	M	1,3	0,1	3,0	3,2	0,1	8,5	0,7	17,0	3,7	20,8
	N	3,4	5,9	14,2	1,4	1,3	6,7	3,8	36,7	8,0	44,8
	TOTAL	4,7	6,0	22,3	4,6	1,4	37,0	4,5	80,5	19,5	100,0
2000	E			6,7			18,7		25,4	6,5	31,9
	M	1,5	0,1	3,1	2,6	0,3	9,1	0,3	16,9	4,7	21,6
	N	3,5	6,1	12,9	1,9	1,3	7,3	3,7	36,8	9,7	46,5
	TOTAL	5,0	6,2	22,7	4,5	1,5	35,1	4,0	79,0	21,0	100,0
2001	E			6,9			18,3		25,2	5,3	30,5
	M	1,6	0,0	3,5	2,3	0,3	9,7	0,2	17,7	4,9	22,6
	N	2,7	6,5	14,1	1,6	1,2	6,8	3,7	36,5	10,4	46,9
	TOTAL	4,4	6,5	24,4	3,9	1,5	34,7	3,9	79,4	20,6	100,0
2002	E			7,6			17,5		25,0	5,4	30,5
	M	1,9	0,1	3,5	2,0	0,0	9,5	0,2	17,3	6,1	23,4
	N	3,4	6,7	13,9	1,8	1,2	6,4	2,4	35,9	10,2	46,1
	TOTAL	5,3	6,8	25,0	3,9	1,3	33,4	2,7	78,2	21,8	100,0
2003	E			10,2			16,1		26,3	5,7	32,1
	M	1,4	0,1	3,1	1,8	0,0	8,7	0,1	15,3	5,4	20,7
	N	3,3	6,2	15,2	1,9	1,2	6,5	2,4	36,7	10,6	47,2
	TOTAL	4,7	6,3	28,6	3,8	1,2	31,3	2,5	78,3	21,7	100,0
2004	E			11,0			14,2		25,1	6,6	31,8
	M	1,3	0,0	3,2	1,4	0,1	7,3	0,1	13,3	5,0	18,3
	N	5,3	6,0	16,1	2,0	1,2	5,9	2,4	38,8	11,1	49,9
	TOTAL	6,5	6,0	30,2	3,4	1,3	27,4	2,4	77,2	22,8	100,0
2005	E			13,9			14,7		28,7	4,8	33,4
	M	0,8	0,0	4,2	1,0	0,1	5,8	0,1	12,0	4,9	16,9
	N	4,9	4,5	18,2	2,1	1,3	6,0	2,4	39,5	10,2	49,7
	TOTAL	5,7	4,6	36,3	3,2	1,4	26,5	2,5	80,2	19,8	100,0
2006	E			14,5			12,9		27,5	7,5	34,9
	M	3,3	0,0	4,0	0,8	0,4	6,6	0,1	15,2	4,3	19,4
	N	2,2	4,2	18,6	1,6	0,8	5,0	2,5	34,9	10,7	45,6
	TOTAL	5,5	4,2	37,2	2,4	1,2	24,5	2,6	77,6	22,4	100,0
2007	E			14,5			11,8		26,3	8,0	34,4
	M	2,7	0,0	3,4	0,4	0,3	6,0	0,1	13,0	4,4	17,4
	N	2,6	4,6	19,5	1,7	0,8	4,7	2,7	36,6	11,6	48,2
	TOTAL	5,3	4,6	37,4	2,1	1,1	22,5	2,8	75,9	24,1	100,0

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.3**  
**Evolução real da receita operacional líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E	0	0	14.747.993	0	0	20.493.776	0	35.241.769	45.715.731	80.957.500
	M	7.301.415	0	10.292.762	22.805.100	0	0	6.009.390	46.408.667	5.006.273	51.414.940
	N	16.403.070	12.367.653	25.354.385	10.566.924	6.933.717	566.444	24.497.698	96.689.890	39.285.943	135.975.833
	TOTAL	23.704.485	12.367.653	50.395.140	33.372.024	6.933.717	21.060.220	30.507.088	178.340.326	90.007.947	268.348.273
1996	E	0	0	16.580.599	0	0	24.049.923	0	40.630.522	36.393.192	77.023.714
	M	10.065.469	0	12.924.899	21.553.154	28.289	0	5.027.648	49.599.459	5.704.254	55.303.713
	N	19.894.649	12.280.324	35.902.314	30.756.077	9.369.226	719.946	24.330.122	133.252.658	46.637.318	179.889.976
	TOTAL	29.960.118	12.280.324	65.407.812	52.309.231	9.397.515	24.769.869	29.357.771	223.482.639	88.734.764	312.217.403
1997	E	0	0	16.947.297	0	0	26.021.110	0	42.968.407	37.734.384	80.702.792
	M	7.689.050	0	11.321.184	24.147.212	0	0	294.955	43.452.401	4.134.174	47.586.575
	N	16.124.636	13.023.634	31.090.608	11.062.338	5.772.163	2.575.451	29.483.796	109.132.625	39.077.519	148.210.143
	TOTAL	26.880.368	14.700.793	67.003.239	39.743.770	6.515.491	32.279.172	33.613.601	195.553.432	80.946.077	276.499.509
1998	E	0	0	15.470.274	0	0	14.829.533	0	30.299.807	48.690.482	78.990.289
	M	6.758.044	129.049	13.774.509	28.969.135	104.636	7.671.195	3.206.252	60.612.820	16.024.411	76.637.231
	N	15.747.780	16.475.899	36.569.980	7.578.322	4.919.251	8.383.197	29.100.052	118.774.482	40.194.280	158.968.761
	TOTAL	22.505.824	16.604.948	65.814.763	36.547.457	5.023.887	30.883.924	32.306.305	209.687.108	104.909.172	314.596.280
1999	E	0	0	23.601.312	0	0	16.154.901	0	39.756.213	42.695.995	82.452.208
	M	10.581.656	115.675	11.904.992	22.867.631	290.669	23.402.592	5.819.856	74.983.071	26.818.381	101.801.452
	N	15.092.959	12.508.066	40.644.422	8.557.113	5.130.605	9.765.723	27.381.341	119.080.229	55.499.074	174.579.303
	TOTAL	25.674.615	12.623.741	76.150.725	31.424.744	5.421.274	49.323.217	33.201.197	233.819.513	125.013.449	358.832.962
2000	E	0	0	37.898.166	0	0	14.439.789	0	52.337.955	33.504.855	85.842.810
	M	10.382.529	143.102	18.038.656	19.316.594	2.970.017	29.536.761	1.664.320	82.051.979	21.418.648	103.470.627
	N	17.805.770	15.906.346	44.206.286	14.970.557	5.685.955	12.310.461	24.287.525	135.172.900	53.633.189	188.806.089
	TOTAL	28.188.300	16.049.448	100.143.107	34.287.151	8.655.972	56.287.011	25.951.845	269.562.834	108.556.692	378.119.855
2001	E	0	0	41.365.807	0	0	17.819.880	0	59.185.688	26.755.918	85.941.606
	M	9.886.101	172.557	24.034.942	19.804.269	492.979	28.657.108	2.383.205	85.431.162	29.186.610	114.617.772
	N	14.921.840	17.556.416	55.992.559	9.591.726	6.034.878	17.489.713	25.929.130	147.516.262	69.654.893	217.171.155
	TOTAL	24.807.941	17.728.973	121.393.309	29.395.995	6.527.857	63.966.701	28.312.335	292.133.111	125.597.421	417.726.286
2002	E	0	0	45.642.133	0	0	18.078.014	0	63.720.147	57.915.269	121.635.416
	M	17.954.149	269.366	25.711.705	18.726.860	140.476	30.339.378	1.871.474	95.013.408	48.258.771	143.272.179
	N	17.580.765	20.137.443	69.328.529	10.729.023	6.198.992	18.027.362	23.347.486	165.349.600	86.916.214	252.265.814
	TOTAL	35.534.914	20.406.809	140.682.367	29.455.883	6.339.467	66.444.755	25.218.961	324.083.155	193.090.253	517.173.409
2003	E	0	0	59.518.531	0	0	17.471.760	0	76.990.291	42.288.057	119.278.347
	M	19.784.121	689.432	30.917.200	20.594.479	0	36.760.671	1.818.027	110.563.930	22.408.535	132.972.465
	N	19.713.796	20.942.379	80.199.446	10.516.036	6.797.792	24.005.311	22.915.380	185.090.138	76.573.285	261.663.423
	TOTAL	39.497.916	21.631.810	170.635.177	31.110.516	6.797.792	78.237.741	24.733.407	372.644.359	141.269.877	513.914.235
2004	E	0	0	64.228.765	0	0	19.718.862	0	83.947.627	57.972.300	141.919.927
	M	25.278.608	142.772	29.747.586	14.947.535	526.898	41.302.362	1.849.544	113.795.304	30.269.101	144.064.404
	N	25.388.161	22.593.598	96.988.225	14.620.840	7.698.498	28.466.842	27.200.720	222.956.884	82.460.882	305.417.766
	TOTAL	50.666.768	22.736.370	190.964.576	29.568.375	8.225.396	89.488.066	29.050.263	420.699.814	170.702.283	591.402.097
2005	E	0	0	78.439.926	0	0	9.508.092	0	87.948.018	55.814.462	143.762.480
	M	18.614.408	234.806	26.867.721	11.224.749	1.023.876	23.576.073	1.958.857	83.500.491	36.706.281	120.206.772
	N	23.619.907	23.313.878	101.837.072	15.891.235	8.084.421	30.151.514	28.168.007	231.066.034	85.284.015	316.350.049
	TOTAL	42.234.315	23.548.684	207.144.720	27.115.984	9.108.297	63.235.679	30.126.864	402.514.543	177.804.758	580.566.871
2006	E	0	0	89.252.236	0	0	10.579.741	0	99.831.977	67.771.748	167.603.725
	M	26.572.301	14.502	29.051.301	8.198.303	3.425.479	36.300.563	2.533.175	106.095.625	39.068.863	145.164.488
	N	15.268.654	26.597.175	115.982.720	12.203.387	6.611.101	28.037.935	31.547.800	236.248.773	96.793.064	333.041.837
	TOTAL	41.840.955	26.611.677	234.286.257	20.401.691	10.036.580	74.918.239	34.080.975	442.176.374	203.633.675	645.810.049
2007	E	0	0	93.852.327	0	0	10.924.224	0	104.776.551	68.311.550	173.088.101
	M	29.736.174	9.406	27.383.162	4.944.396	4.066.735	37.945.090	2.848.548	106.933.513	39.307.890	146.241.402
	N	20.594.415	33.582.263	121.091.162	14.019.338	7.013.961	29.668.899	33.884.872	259.854.910	102.811.405	362.666.315
	TOTAL	50.330.589	33.591.669	242.326.651	18.963.734	11.080.697	78.538.214	36.733.420	471.564.974	210.430.844	681.995.818

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.4**  
**Evolução da participação (%) da receita operacional líquida dos grupos econômicos**  
**por setor e por origem de capital – 1995-2007**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E			5,5			7,6		13,1	17,0	30,2
	M	2,7	0,0	3,8	8,5	0,0	0,0	2,2	17,3	1,9	19,2
	N	6,1	4,6	9,5	3,9	2,6	0,2	9,1	36,0	14,6	50,7
	TOTAL	8,8	4,6	18,8	12,4	2,6	7,9	11,4	66,5	33,6	100,0
1996	E			5,3			7,7		13,0	11,7	24,7
	M	3,2	0,0	4,1	6,9	0,0	0,0	1,6	15,9	1,8	17,7
	N	6,4	3,9	11,5	9,9	3,0	0,2	7,8	42,7	14,9	57,6
	TOTAL	9,6	3,9	20,9	16,8	3,0	7,9	9,4	71,6	28,4	100,0
1997	E			6,1			9,4		15,5	13,6	29,2
	M	2,8	0,0	4,1	8,7	0,0	0,0	0,1	15,7	1,5	17,2
	N	5,8	4,7	11,2	4,0	2,1	0,9	10,7	39,5	14,1	53,6
	TOTAL	8,6	4,7	21,5	12,7	2,1	10,3	10,8	70,7	29,3	100,0
1998	E			4,9			4,7		9,6	15,5	25,1
	M	2,1	0,0	4,4	9,2	0,0	2,4	1,0	19,3	5,1	24,4
	N	5,0	5,2	11,6	2,4	1,6	2,7	9,2	37,8	12,8	50,5
	TOTAL	7,2	5,3	20,9	11,6	1,6	9,8	10,3	66,7	33,3	100,0
1999	E			6,6			4,5		11,1	11,9	23,0
	M	2,9	0,0	3,3	6,4	0,1	6,5	1,6	20,9	7,5	28,4
	N	4,2	3,5	11,3	2,4	1,4	2,7	7,6	33,2	15,5	48,7
	TOTAL	7,2	3,5	21,2	8,8	1,5	13,7	9,3	65,2	34,8	100,0
2000	E			10,0			3,8		13,8	8,9	22,7
	M	2,7	0,0	4,8	5,1	0,8	7,8	0,4	21,7	5,7	27,4
	N	4,7	4,2	11,7	4,0	1,5	3,3	6,4	35,7	14,2	49,9
	TOTAL	7,5	4,2	26,5	9,1	2,3	14,9	6,9	71,3	28,7	100,0
2001	E			9,9			4,3		14,2	6,4	20,6
	M	2,4	0,0	5,8	4,7	0,1	6,9	0,6	20,5	7,0	27,4
	N	3,6	4,2	13,4	2,3	1,4	4,2	6,2	35,3	16,7	52,0
	TOTAL	5,9	4,2	29,1	7,0	1,6	15,3	6,8	69,9	30,1	100,0
2002	E			8,8			3,5		12,3	11,2	23,5
	M	3,5	0,1	5,0	3,6	0,0	5,9	0,4	18,4	9,3	27,7
	N	3,4	3,9	13,4	2,1	1,2	3,5	4,5	32,0	16,8	48,8
	TOTAL	6,9	3,9	27,2	5,7	1,2	12,8	4,9	62,7	37,3	100,0
2003	E			11,6			3,4		15,0	8,2	23,2
	M	3,8	0,1	6,0	4,0	0,0	7,2	0,4	21,5	4,4	25,9
	N	3,8	4,1	15,6	2,0	1,3	4,7	4,5	36,0	14,9	50,9
	TOTAL	7,7	4,2	33,2	6,1	1,3	15,2	4,8	72,5	27,5	100,0
2004	E			10,9			3,3		14,2	9,8	24,0
	M	4,3	0,0	5,0	2,5	0,1	7,0	0,3	19,2	5,1	24,4
	N	4,3	3,8	16,4	2,5	1,3	4,8	4,6	37,7	13,9	51,6
	TOTAL	8,6	3,8	32,3	5,0	1,4	15,1	4,9	71,1	28,9	100,0
2005	E			13,5			1,6		15,2	9,6	24,8
	M	3,2	0,0	4,6	1,9	0,2	4,1	0,3	14,4	6,3	20,7
	N	4,1	4,0	17,5	2,7	1,4	5,2	4,9	39,8	14,7	54,5
	TOTAL	7,3	4,1	35,7	4,7	1,6	10,9	5,2	69,4	30,6	100,0
2006	E			13,8			1,6		15,5	10,5	26,0
	M	4,1	0,0	4,5	1,3	0,5	5,6	0,4	16,4	6,0	22,5
	N	2,4	4,1	18,0	1,9	1,0	4,3	4,9	36,6	15,0	51,6
	TOTAL	6,5	4,1	36,3	3,2	1,6	11,6	5,3	68,5	31,5	100,0
2007	E			13,8			1,6		15,4	10,0	25,4
	M	4,4	0,0	4,0	0,7	0,6	5,6	0,4	15,7	5,8	21,4
	N	3,0	4,9	17,8	2,1	1,0	4,4	5,0	38,1	15,1	53,2
	TOTAL	7,4	4,9	35,5	2,8	1,6	11,5	5,4	69,1	30,9	100,0

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SNF – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.5**  
**Evolução real dos lucros líquida dos grupos econômicos por setor e por origem de capital (1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E	0	0	563.511	0	0	1.357.888	0	1.921.399	-3.630.571	-1.709.172
	M	386.093	0	314.723	992.167	0	0	225.796	1.918.779	250.298	2.169.077
	N	579.004	1.030.205	1.120.616	-43.348	49.738	40.930	551.268	3.328.412	2.728.484	6.056.896
	TOTAL	965.097	1.030.205	1.998.850	948.819	49.738	1.398.818	777.064	7.168.591	-651.789	6.516.802
1996	E	0	0	610.246	0	0	3.574.085	0	4.184.331	-5.997.293	-1.812.962
	M	748.283	0	287.399	747.084	5.493	0	291.191	2.079.449	381.099	2.460.549
	N	-538.798	1.023.015	1.162.767	159.584	63.598	57.972	866.497	2.794.634	2.848.316	5.642.950
	TOTAL	209.485	1.023.015	2.060.412	906.668	69.090	3.632.056	1.157.688	9.058.414	-2.767.878	6.290.537
1997	E	0	0	1.316.319	0	0	8.370.486	0	9.686.805	3.343.818	13.030.623
	M	519.754	0	497.892	463.121	0	0	95.193	1.575.960	-312.282	1.263.678
	N	1.362.985	1.282.996	2.339.772	809.584	347.272	362.487	765.767	7.270.863	2.864.198	10.135.061
	TOTAL	1.882.739	1.282.996	4.153.983	1.272.705	347.272	8.732.973	860.961	18.533.628	5.895.734	24.429.363
1998	E	0	0	1.192.528	0	0	3.010.540	0	4.203.068	1.259.145	5.462.213
	M	558.786	9.504	306.843	361.500	20.367	1.614.883	113.323	2.985.206	-452.143	2.533.063
	N	769.897	841.066	1.786.184	37.808	28.789	412.097	356.093	4.231.934	2.728.216	6.960.150
	TOTAL	1.328.683	850.571	3.285.554	399.308	49.156	5.037.520	469.416	11.420.208	3.535.218	14.955.427
1999	E	0	0	1.401.016	0	0	513.228	0	1.914.245	1.292.523	3.206.767
	M	556.848	13.345	158.711	-347.353	28.248	916.358	88.607	1.414.764	1.938.568	3.353.331
	N	198.153	1.005.779	2.463.738	408.710	-82.351	-203.610	536.082	4.326.502	4.062.469	8.388.971
	TOTAL	755.001	1.019.124	4.023.466	61.357	-54.103	1.225.977	624.689	7.655.510	7.293.559	14.949.070
2000	E	0	0	7.568.901	0	0	1.870.053	0	9.438.955	1.730.589	11.169.544
	M	381.012	6.201	1.140.952	657.695	-13.915	1.490.588	2.720	3.665.252	-450.488	3.214.765
	N	1.169.539	1.133.871	5.386.364	832.219	372.684	786.030	1.262.797	10.943.504	4.365.269	15.308.773
	TOTAL	1.550.552	1.140.071	14.096.218	1.489.914	358.769	4.146.671	1.265.517	24.047.711	5.645.370	29.693.081
2001	E	0	0	7.096.969	0	0	3.059.664	0	10.156.633	1.512.808	11.669.441
	M	716.677	9.032	666.527	-186.003	129.611	600.899	-61.286	1.875.458	2.847.560	4.723.018
	N	953.060	1.867.646	4.772.730	1.031.870	193.082	586.070	-1.270.858	8.133.599	5.071.897	13.205.497
	TOTAL	1.669.737	1.876.678	12.536.226	845.867	322.693	4.246.632	-1.332.144	20.165.690	9.432.266	29.597.955
2002	E	0	0	5.342.888	0	0	-303.582	0	5.039.306	1.321.698	6.361.004
	M	912.239	28.138	69.425	-1.162.926	6.729	-2.578.260	-318.106	-3.042.762	5.403.920	2.361.158
	N	1.872.766	3.076.217	2.303.462	1.138.316	307.895	-96.641	-109.525	8.492.490	4.456.330	12.948.819
	TOTAL	2.785.004	3.104.355	7.715.776	-24.610	314.624	-2.978.483	-427.631	10.489.034	11.181.948	21.670.981
2003	E	0	0	11.062.071	0	0	1.053.758	0	12.115.829	2.680.782	14.796.611
	M	1.300.252	10.837	1.322.151	222.560	0	92.178	46.337	2.994.315	2.520.794	5.515.109
	N	1.702.331	1.917.516	10.215.004	895.064	417.921	-46.312	802.130	15.903.654	5.186.590	21.090.244
	TOTAL	3.002.583	1.928.353	22.599.225	1.117.624	417.921	1.099.624	848.468	31.013.798	10.388.167	41.401.964
2004	E	0	0	10.602.204	0	0	1.815.378	0	12.417.582	4.032.230	16.449.813
	M	1.223.414	-980	1.702.563	610.377	10.399	338.398	52.707	3.936.879	2.100.676	6.037.555
	N	1.280.653	1.448.919	15.289.561	1.585.061	624.551	994.320	1.315.898	22.538.962	5.972.120	28.511.082
	TOTAL	2.504.067	1.447.939	27.594.328	2.195.438	634.950	3.148.095	1.368.605	38.893.423	12.105.026	50.998.450
2005	E	0	0	13.623.127	0	0	2.025.836	0	15.648.963	4.309.098	19.958.061
	M	474.026	-8.444	2.295.410	305.385	159.064	1.337.278	49.620	4.612.338	2.784.448	7.396.827
	N	1.663.223	910.471	15.901.703	1.247.725	643.741	1.589.400	1.271.342	23.227.605	7.670.368	30.897.972
	TOTAL	2.137.249	902.027	31.820.240	1.553.110	802.805	4.952.514	1.320.962	43.488.906	14.763.954	58.252.860
2006	E	0	0	14.619.207	0	0	2.256.179	0	16.875.386	8.951.672	25.827.058
	M	1.950.967	12.155	2.320.024	288.409	242.175	2.531.745	77.712	7.423.187	3.121.292	10.544.478
	N	1.101.187	1.390.696	14.510.050	1.009.593	608.224	2.421.802	1.259.071	22.300.624	9.024.205	31.324.829
	TOTAL	3.052.154	1.402.851	31.449.281	1.298.002	850.400	7.209.727	1.336.783	46.599.197	21.097.169	67.696.366
2007	E	0	0	11.835.942	0	0	2.510.884	0	14.346.826	9.041.058	23.387.883
	M	2.031.531	5.207	2.736.502	217.409	398.744	3.879.724	98.142	9.367.258	5.380.777	14.748.036
	N	1.451.655	2.090.585	21.524.627	1.080.495	608.831	2.425.541	1.686.098	30.867.832	13.107.651	43.975.482
	TOTAL	3.483.186	2.095.791	36.097.071	1.297.904	1.007.575	8.816.149	1.784.240	54.581.915	27.529.486	82.111.401

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.6**  
**Evolução da participação (%) dos lucros líquida dos grupos econômicos**  
**por setor e por origem de capital – 1995-2007**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E			8,6			20,8		29,5	-55,7	-26,2
	M	5,9	0,0	4,8	15,2	0,0	0,0	3,5	29,4	3,8	33,3
	N	8,9	15,8	17,2	-0,7	0,8	0,6	8,5	51,1	41,9	92,9
	TOTAL	14,8	15,8	30,7	14,6	0,8	21,5	11,9	110,0	-10,0	100,0
1996	E			9,7			56,8		66,5	-95,3	-28,8
	M	11,9	0,0	4,6	11,9	0,1	0,0	4,6	33,1	6,1	39,1
	N	-8,6	16,3	18,5	2,5	1,0	0,9	13,8	44,4	45,3	89,7
	TOTAL	3,3	16,3	32,8	14,4	1,1	57,7	18,4	144,0	-44,0	100,0
1997	E			5,4			34,3		39,7	13,7	53,3
	M	2,1	0,0	2,0	1,9	0,0	0,0	0,4	6,5	-1,3	5,2
	N	5,6	5,3	9,6	3,3	1,4	1,5	3,1	29,8	11,7	41,5
	TOTAL	7,7	5,3	17,0	5,2	1,4	35,7	3,5	75,9	24,1	100,0
1998	E			8,0			20,1		28,1	8,4	36,5
	M	3,7	0,1	2,1	2,4	0,1	10,8	0,8	20,0	-3,0	16,9
	N	5,1	5,6	11,9	0,3	0,2	2,8	2,4	28,3	18,2	46,5
	TOTAL	8,9	5,7	22,0	2,7	0,3	33,7	3,1	76,4	23,6	100,0
1999	E			9,4			3,4		12,8	8,6	21,5
	M	3,7	0,1	1,1	-2,3	0,2	6,1	0,6	9,5	13,0	22,4
	N	1,3	6,7	16,5	2,7	-0,6	-1,4	3,6	28,9	27,2	56,1
	TOTAL	5,1	6,8	26,9	0,4	-0,4	8,2	4,2	51,2	48,8	100,0
2000	E			25,5			6,3		31,8	5,8	37,6
	M	1,3	0,0	3,8	2,2	0,0	5,0	0,0	12,3	-1,5	10,8
	N	3,9	3,8	18,1	2,8	1,3	2,6	4,3	36,9	14,7	51,6
	TOTAL	5,2	3,8	47,5	5,0	1,2	14,0	4,3	81,0	19,0	100,0
2001	E			24,0			10,3		34,3	5,1	39,4
	M	2,4	0,0	2,3	-0,6	0,4	2,0	-0,2	6,3	9,6	16,0
	N	3,2	6,3	16,1	3,5	0,7	2,0	-4,3	27,5	17,1	44,6
	TOTAL	5,6	6,3	42,4	2,9	1,1	14,3	-4,5	68,1	31,9	100,0
2002	E			24,7			-1,4		23,3	6,1	29,4
	M	4,2	0,1	0,3	-5,4	0,0	-11,9	-1,5	-14,0	24,9	10,9
	N	8,6	14,2	10,6	5,3	1,4	-0,4	-0,5	39,2	20,6	59,8
	TOTAL	12,9	14,3	35,6	-0,1	1,5	-13,7	-2,0	48,4	51,6	100,0
2003	E			26,7			2,5		29,3	6,5	35,7
	M	3,1	0,0	3,2	0,5	0,0	0,2	0,1	7,2	6,1	13,3
	N	4,1	4,6	24,7	2,2	1,0	-0,1	1,9	38,4	12,5	50,9
	TOTAL	7,3	4,7	54,6	2,7	1,0	2,7	2,0	74,9	25,1	100,0
2004	E			20,8			3,6		24,3	7,9	32,3
	M	2,4	0,0	3,3	1,2	0,0	0,7	0,1	7,7	4,1	11,8
	N	2,5	2,8	30,0	3,1	1,2	1,9	2,6	44,2	11,7	55,9
	TOTAL	4,9	2,8	54,1	4,3	1,2	6,2	2,7	76,3	23,7	100,0
2005	E			23,4			3,5		26,9	7,4	34,3
	M	0,8	0,0	3,9	0,5	0,3	2,3	0,1	7,9	4,8	12,7
	N	2,9	1,6	27,3	2,1	1,1	2,7	2,2	39,9	13,2	53,0
	TOTAL	3,7	1,5	54,6	2,7	1,4	8,5	2,3	74,7	25,3	100,0
2006	E			21,6			3,3		24,9	13,2	38,2
	M	2,9	0,0	3,4	0,4	0,4	3,7	0,1	11,0	4,6	15,6
	N	1,6	2,1	21,4	1,5	0,9	3,6	1,9	32,9	13,3	46,3
	TOTAL	4,5	2,1	46,5	1,9	1,3	10,7	2,0	68,8	31,2	100,0
2007	E			14,4			3,1		17,5	11,0	28,5
	M	2,5	0,0	3,3	0,3	0,5	4,7	0,1	11,4	6,6	18,0
	N	1,8	2,5	26,2	1,3	0,7	3,0	2,1	37,6	16,0	53,6
	TOTAL	4,2	2,6	44,0	1,6	1,2	10,7	2,2	66,5	33,5	100,0

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SFN – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.7**  
**Evolução da taxa de lucro dos grupos econômicos por setor e por origem de capital**  
**(1995 = ano base; deflacionado pelo IPCA anual/1995-2007 (R\$ mil))**

ANO	EST./SETOR	AG	CC	IC	ID	IT	SI	SO	SNF	SF	TOTAL
1995	E			2,8			1,0		1,3	-15,6	-1,0
	M	9,2		4,4	11,3			15,3	8,9	11,4	9,1
	N	5,5	6,9	3,0	-0,6	0,8	3,0	7,4	4,1	10,9	5,5
	TOTAL	6,6	6,9	3,1	6,1	0,8	1,0	8,7	2,7	-1,3	2,1
1996	E			3,3			3,0		3,0	-29,8	-1,1
	M	18,4		3,5	9,1	5,5		21,7	9,5	14,7	10,0
	N	-4,5	7,1	2,3	2,1	1,0	10,0	12,6	2,8	11,0	4,5
	TOTAL	1,3	7,1	2,7	5,7	1,0	3,0	14,1	3,5	-5,7	2,0
1997	E			7,0			7,8		7,7	14,8	8,8
	M	14,3		6,6	7,1			21,8	8,7	-11,2	6,0
	N	13,3	9,2	5,6	12,9	7,1	12,0	10,0	8,3	12,8	9,2
	TOTAL	13,6	9,2	6,1	9,9	7,1	7,9	10,6	8,0	12,3	8,7
1998	E			3,4			3,4		3,9	5,8	4,2
	M	20,6	5,1	3,4	3,4	9,3	8,7	26,6	7,2	-5,7	5,1
	N	7,5	5,4	4,3	1,0	0,7	2,3	5,5	4,3	13,2	5,8
	TOTAL	10,2	5,4	4,8	2,8	1,1	4,0	6,8	4,6	7,0	5,0
1999	E			9,8			0,8		2,5	5,8	3,2
	M	14,6	6,7	1,8	-3,7	10,0	3,7	4,3	2,9	18,2	5,6
	N	2,0	5,9	6,0	10,4	-2,2	-1,1	4,9	4,1	17,6	6,5
	TOTAL	5,6	5,9	6,3	0,5	-1,3	1,2	4,8	3,3	13,0	5,2
2000	E			39,5			3,5		13,0	9,3	12,2
	M	9,2	3,1	12,8	8,9	-1,7	5,7	0,4	7,6	-3,3	5,2
	N	11,6	6,4	14,6	15,1	10,4	3,7	11,8	10,4	15,7	11,5
	TOTAL	10,9	6,4	21,7	11,6	8,2	4,1	11,1	10,6	9,4	10,4
2001	E			34,0			5,5		13,3	9,3	12,6
	M	14,6	6,3	6,3	-2,6	13,9	2,0	-9,5	3,5	19,1	6,9
	N	11,4	9,5	11,1	21,8	5,3	2,8	-11,3	7,3	16,0	9,2
	TOTAL	12,6	9,4	16,9	7,2	7,1	4,0	-11,2	8,4	15,0	9,7
2002	E			24,0			-0,6		6,8	8,3	7,1
	M	16,3	13,3	0,7	-19,3	5,0	-9,2	-43,6	-6,0	30,0	3,4
	N	18,7	15,6	5,6	21,4	8,6	-0,5	-1,5	8,0	14,8	9,6
	TOTAL	17,9	15,6	10,5	-0,2	8,5	-3,0	-5,4	4,6	17,5	7,4
2003	E			34,9			2,1		14,9	15,1	14,9
	M	30,6	3,0	13,6	3,9		0,3	19,3	6,3	15,1	8,6
	N	16,8	10,0	21,7	15,0	11,7	-0,2	10,9	14,0	15,8	14,4
	TOTAL	20,8	9,9	25,5	9,6	11,7	1,1	11,2	12,8	15,5	13,4
2004	E			27,7			3,7		14,2	17,4	14,8
	M	27,3	-1,6	15,4	12,5	4,0	1,3	30,0	8,5	11,9	9,4
	N	7,0	7,0	27,2	22,9	15,2	4,8	16,0	16,7	15,4	16,4
	TOTAL	11,0	6,9	26,2	18,6	14,5	3,3	16,3	14,4	15,2	14,6
2005	E			28,0			3,9		15,6	25,9	17,1
	M	16,0	-5,7	15,8	8,4	42,1	6,6	27,4	11,0	16,3	12,5
	N	9,7	5,7	25,0	16,6	14,2	7,6	15,0	16,8	21,5	17,8
	TOTAL	10,6	5,6	25,1	13,9	16,3	5,3	15,2	15,5	21,3	16,7
2006	E			24,7			4,3		15,1	29,4	18,2
	M	14,4	23,8	14,4	8,8	15,8	9,5	18,5	12,0	18,0	13,3
	N	12,3	8,2	19,1	15,1	18,8	12,0	12,2	15,7	20,7	16,9
	TOTAL	13,5	8,2	20,8	13,0	17,8	7,2	12,5	14,8	23,1	16,6
2007	E			17,9			4,7		12,0	24,7	15,0
	M	16,5	11,1	17,7	11,5	27,3	14,2	26,5	15,9	26,7	18,6
	N	12,4	9,9	24,3	13,8	16,9	11,4	13,6	18,5	24,8	20,0
	TOTAL	14,5	9,9	21,2	13,4	19,9	8,6	13,9	15,8	25,1	18,0

**Nota: Setores:** AG – Agronegócio; CC – Construção Civil; IC – Indústria de *Commodities*; ID – Indústria Difusora; IT – Indústria Tradicional; SI – Serviços de Infra-estrutura; SO – Outros Serviços; SNF – Setor não financeiro; SF – Setor Financeiro

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

**Fonte:** Banco de Dados da Pesquisa. Elaboração própria a partir das informações do Balanço Anual da Gazeta Mercantil

**Tabela A.8**  
**Classificação setorial da Indústria por setores de atividades econômicas (CNAE)**

Setores	Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE)
Indústria intensiva em recursos naturais	C Indústrias extrativas 15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas 16 Fabricação de produtos do fumo 20 Fabricação de produtos de madeira 23.4 Produção de álcool
Indústria de Commodities intensiva em capital	21 Fabricação de celulose, papel e produtos de papel 23.1 Coquearias 23.2 Fabricação de produtos derivados do petróleo 23.3 Elaboração de combustíveis nucleares 24 Fabricação de produtos químicos 26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos 28 Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos
ID Indústria Difusora de Tecnologia (Intensivos em Tecnologia)	29 Fabricação de máquinas e equipamentos 30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática 31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos 32 Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações 33 Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios 34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias 35 Fabricação de outros equipamentos de transporte
IT Indústria Tradicional (Intensiva em mão-de-obra)	17 Fabricação de produtos têxteis 18 Confecção de artigos do vestuário e acessórios 19 Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados 22 Edição, impressão e reprodução de gravações 25 Fabricação de artigos de borracha e plástico 36 Fabricação de móveis e indústrias diversas 37 Reciclagem

**Fonte:** Carneiro (2002). Elaboração própria

**Tabela A.9**  
**Países que pertencem a cada uma das regiões**

Mercosul	Argentina Paraguai Uruguai					
Nafta	Canadá Estados Unidos México					
Aladi	Bolívia Chile Colômbia	Equador Peru Venezuela				
União Européia	Alemanha Áustria Bélgica Dinamarca Espanha Finlândia	França Grécia Irlanda Itália Luxemburgo Países Baixos	Portugal Reino Unido Suécia Suíça			
Ásia	China Taiwan (Formosa) Coréia do Sul Filipinas Hong Kong	Indonésia Japão Malásia Singapura Tailândia				
Resto do Mundo	Afganistão Albânia Burkina Faso Andorra Angola Anguilla Antigua Barbuda Antilhas Holandesas Arábia Saudita Argélia Armenia Aruba Austrália Azerbaijão Bahamas Bahrein Bangladesh Barbados Belarus Belize Bermudas Mianma Bosnia-Herzegovina Botswana Brunei Darussalam Bulgária Burundi Butão Cabo Verde Cayman, Ilhas Camboja	Camarões Canárias, Ilhas Casaquistão Catar Chipre Cocos-Keeling, i. Comores Congo Coreia do Norte Costa do Marfim Croácia Costa Rica Coveite Cuba Benin Dominica Egito Eritreia Emirados Árabes Eslovênia Eslovaca, Rep. Estônia Etiópia Feroe, Ilhas Gabão Gâmbia Gana Geórgia Gibraltar Granada Guadalupe	Guam Guatemala Guiana francesa Guiné Guiné Equatorial Guiné -Bissau Guiana Haiti Honduras Hungria Iêmem Índia Iraque Irã Islândia Israel Iugoslávia Jamaica Jordânia Kiribati Laos Letônia Libano Libéria Líbia Liechtenstein Lituânia Macau Macedônia Madagascar	Madeira, Ilha da Malavi Maldivas Mali Malta Marianas do Norte Marrocos Marshall, Ilha Martinica Maurício Mauritânia Moldávia Mônaco Mongólia Micronésia Montserrat Moçambique Namíbia Nepal Nicarágua Níger Nigéria Norfolk, Ilha Noruega Nova Caledônia Nova Zelândia Vanuatu Omã pacif.il.dos eua Palau	Paquistão Panamá Polinésia Francesa Polônia Porto Rico Quênia Quirguizua Rep. Centro Africana. Rep. Dominicana Reunião Zimbabue Romênia Ruanda Rússia Salomão, Ilhas Saara Ocidental El Salvador Samoa Samoa Americana S. Crist. e Nevis San Marino São Vicente Santa Helena Santa Lúcia S. Tomé e Príncipe Senegal Seychelles Serra Leoa Síria Somália Siri Lanka	Suazilândia África do Sul Sudão Suriname Tadjiquistão Tanzânia Djibuti Chade Tcheca, República. Timor Oriental Togo Tonga Trinidad e Tobago Tunísia Turcas e Caicos Turcomenistão Turquia Ucrânia Uganda Uzbequistão Vietnã Virgens, Ilh. Br. Virgens, Ilh. Eua Fiji Wake, Ilha Congo Zâmbia Prov. Nav. e Aeron

Fonte: WOT. Elaborado pela SECEX/MDIC