

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CAMPUS DE FRANCISCO BELTRÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO – MESTRADO EM GEOGRAFIA**

ALESSANDRO FRANCISCO TRINDADE DE OLIVEIRA

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: O
BNDES E O INCENTIVO AOS GRUPOS JBS E MARFRIG**

**Francisco Beltrão
2015**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CAMPUS DE FRANCISCO BELTRÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO – MESTRADO EM GEOGRAFIA**

ALESSANDRO FRANCISCO TRINDADE DE OLIVEIRA

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: O
BNDES E O INCENTIVO AOS GRUPOS JBS E MARFRIG**

Dissertação apresentada junto ao Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* em Geografia – nível mestrado da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste, Campus de Francisco Beltrão.

Orientador: Prof. Dr. Fernando dos Santos Sampaio.

**Francisco Beltrão
2015**

Catálogo na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas - UNIOESTE – Campus Francisco Beltrão

Oliveira, Alessandro Francisco Trindade de
O48i A internacionalização das empresas brasileiras: o BNDES e o incentivo aos grupos JBS e MARFRIG. / Alessandro Francisco Trindade de Oliveira. – Francisco Beltrão, 2015.
115 f.

Orientador: Prof. Dr. Fernando dos Santos Sampaio.
Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Campus de Francisco Beltrão.

1. Frigoríficos – Brasil. 2. Relações econômicas internacionais. 3. Empresas multinacionais. I. Sampaio, Fernando dos Santos. II. Título.

CDD – 338.1762130981

Sandra Regina Mendonça CRB – 9/1090

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS – CCH
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – NÍVEL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

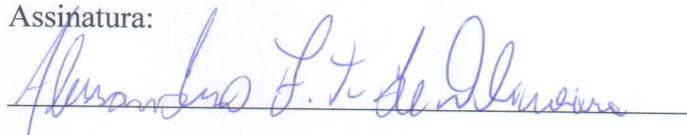
A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: O
BNDES E O INCENTIVO AOS GRUPOS JBS FRIBOI E MARFRIG

Autor: Alessandro Francisco Trindade de Oliveira
Orientador: Prof. Dr. Fernando dos Santos Sampaio

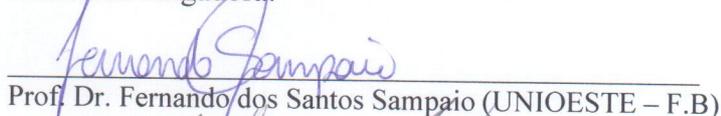
Este exemplar corresponde à redação final da
Dissertação defendida por Alessandro Francisco
Trindade de Oliveira e aprovada pela comissão
julgadora.

Data: 20 / 02 / 2015

Assinatura:



Comissão Julgadora:


Prof. Dr. Fernando dos Santos Sampaio (UNIOESTE – F.B)


Prof. Dr. Marlon Clovis Medeiros (UNIOESTE – F.B)


Prof. Dr. Fabio Betioli Contel (USP)

À minha mãe, Joranci Trindade, pelo amor e apoio aos meus estudos.

AGRADECIMENTOS

Nessa breve trajetória do curso de mestrado, algumas pessoas tiveram grande importância, na universidade e também fora dela, para que eu desenvolvesse minhas atividades em Francisco Beltrão e nos demais lugares de minha estadia. A elas dedicarei esse trabalho, como fruto de um amadurecimento pessoal, perceptível para mim ao longo da jornada acadêmica.

Agradeço inicialmente aos meus professores do mestrado, que me proporcionaram disciplinas muito interessantes e ótimos apontamentos na qualificação, especialmente aos que estiveram mais próximos a mim no grupo de pesquisa: Fernando, meu orientador, e Marlon. Esses professores me apresentaram suas ideias, que me fizeram gastar horas de estudo para entendê-las e me proporcionaram um pensamento ampliado dentro da Geografia. Eles, assim como os demais da Unioeste, foram exemplos de profissionais, que me inspiram a seguir a carreira de professor e pesquisador, sem medo dos desafios que virão. Agradeço profundamente aos meus mestres que compartilham seus conhecimentos para desenvolvermos o nosso.

Agradeço os funcionários do BNDES: Jaldir Lima, André Mendes e Rodrigo Tosta, pela entrevista e pelas informações concedidas, sem as quais, esse trabalho não se concretizaria. Ao próprio Banco que foi uma instituição aberta ao fornecimento de algumas informações, em várias vezes que tive que requisitá-lo.

Sou grato também aos colegas do curso e aos amigos que fiz ao longo do mestrado: Wilian, Letícia, Lenize, Vosnei, Maurício, Leonardo, Felipe, Hélio, Maicon e Christian. Em especial aos amigos João Luciano, parceiro para as discussões e para outras conversas, e Felipe Alexandre, migrante pendular de Capanema, exemplo de dedicação e de companheirismo.

Aos meus familiares de Francisco Beltrão, agradeço o acolhimento, especialmente à minha prima Fernanda.

Por fim, um agradecimento especial aos meus amigos de Laranjeiras, ao meu sobrinho Ítalo e à minha mãe, por estar sempre próxima, principalmente nesses 6 anos que me encontro entre as idas e vindas dos estudos.

Concedendo-se aos fatores financeiros o seu justo lugar na pesquisa geográfica, esta alargará seus horizontes, porque se aproximará mais da realidade viva, cambiante e complexa. A geografia não pode contentar-se com descrever a paisagem concreta; ela procura compreender e reconstituir o mecanismo que conduz à formação da paisagem e provoca a sua evolução. Nem todos os elementos desse mecanismo são visíveis aos nossos olhos, mas se acham à disposição da nossa curiosidade crítica. Já se disse que o geógrafo era "um olho" e a geografia uma maneira de ver. Jamais se pretendeu fazer do geógrafo uma Kodak insensível.

Pierre Monbeig

RESUMO

Nos anos 2000 observamos que os Investimentos Brasileiros no Exterior tiveram um aumento substancial em relação à outros períodos, e isso se deu por vários motivos que permitiram uma condição favorável tanto internamente quanto externamente. A Geografia desde sua gênese tem a preocupação de analisar alguns fatores de transformação dos espaços, logo, nossa preocupação também está centrada na discussão de como as empresas brasileiras instaladas no exterior fariam parte de uma alteração da ordem econômica e política vigente no período. Buscando informações preliminares à respeito das empresas nacionais que investem no exterior, verificamos que o setor frigorífico tinha destaque com duas grandes multinacionais no ramo: o grupo JBS e o Marfrig. A partir disso buscamos compreender quais estratégias esses grupos buscavam para a expansão internacional. Verificamos que além da capacidade empreendedora, ambos tiveram amplo acesso à financiamentos públicos, junto ao BNDES e condições internas e externas favoráveis. Assim percebemos que a formação de grandes multinacionais brasileiras ainda é um processo em curso, mas que já representa uma pequena alteração em relação à dinâmica empresarial nacional, atuando de forma semelhante à outros países, principalmente quando analisamos os processos correntes nas demais nações emergentes e desenvolvidas.

Palavras-chave: Multinacionais brasileiras; internacionalização; frigoríficos; economia mundial.

THE INTERNATIONALIZATION OF BRAZILIAN COMPANIES: BNDES AND THE INCENTIVE TO JBS AND MARFRIG GROUPS

ABSTRACT

In the 2000s we observed that Brazilian investments abroad had a substantial increase in relation to other periods, and happen by several reasons that allowed a favorable condition both internally and externally. The Geograph in its genesis is concerned to analyze some of the spaces transformation factors, so our concern was also focused on the discussion of how Brazilian companies established abroad would be part of a change in the economic and political order in the period. Seeking to preliminary information respecting national companies investing abroad, we find that the meat industry was highlighted with two large multinationals in the industry: JBS and Marfrig Group. From this we understand what strategies these groups looking for international expansion. We found that in addition to entrepreneurship, both had broad access to public funding from the BNDES and internal and external conditions favorable. Thus we see that the formation of large Brazilian multinationals is still an ongoing process, but already represents a small change to the national business dynamics, acting similarly to other countries, especially when we analyze the current processes in other emerging and developed nations.

Key-words: Brazilian multinationals; internationalization; meat industry; world economy.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Países com maior quantidade de multinacionais brasileiras em 2013.....	34
QUADRO 2: Taxa de desemprego brasileira de 1992 à 2000 (%)......	39
QUADRO 3: Investimento estrangeiro direto líquido no Brasil – 1990 à 1998.....	52
QUADRO 4: Concentração econômica nos setores analisados.....	61
QUADRO 5: Maiores frigoríficos brasileiros nos períodos analisados.....	65
QUADRO 6: Maiores conglomerados alimentícios brasileiros em 2014.....	66
QUADRO 7: Principais ações ao longo da trajetória do BNDES/BNDES	71
QUADRO 8: Percentual dos desembolsos do BNDES segundo a natureza da empresa (1981 – 1985).....	72
QUADRO 9: Percentual dos desembolsos do BNDES segundo a natureza da empresa (1986 – 1989).....	74
QUADRO 10: Estrutura da política de desenvolvimento produtivo.....	81
QUADRO 11 : Apoio financeiro por meio de renda variável concedido pelo BNDES de 2006 à 2011.....	83
QUADRO 12: Financiamento direto na linha de internacionalização do Bndes.....	84
QUADRO 13: Aquisições no exterior feitos pelo JBS.....	88
QUADRO 14: Unidades produtoras da JBS pelo mundo.....	90
QUADRO 15: Aquisições no exterior feitos pelo Marfrig Group – 2006 à 2010.	95
QUADRO 16: Unidades produtoras da Marfrig pelo mundo.....	98

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Modo como as grandes empresas brasileiras pretendem expandir negócio.....	35
GRÁFICO 2: Margens de lucro das empresas brasileiras que se internacionalizaram.....	36
GRÁFICO 3: Dispersão geográfica das multinacionais brasileiras.....	38
GRÁFICO 4: Variação anual do crescimento do PIB (%).....	48
GRÁFICO 5: Geração Líquida de postos de trabalho.....	49
GRÁFICO 6: Evolução do salário mínimo real.....	50
GRÁFICO 7: Crédito à pessoas físicas e jurídicas (% do PIB).....	50
GRÁFICO 8: Índice de crescimento das vendas reais no varejo. Data base 2003 = 100.....	51
GRÁFICO 9: Evolução das exportações de produtos básicos e manufaturados em US\$ Bilhões.....	53
GRÁFICO 10: Taxa de pobreza; pessoas pobres (% do total).....	54
GRÁFICO 11: Produção brasileira do complexo de carnes.....	64
GRÁFICO 12: Evolução do crédito do BNDES em porcentagem do PIB (2000 – 2010).....	76
GRÁFICO 13: Destino do IED, total e por grupo de nações – 1995 – 2016.....	78

LISTA DE MAPAS

MAPA 1: Atuação global do grupo JBS.....	89
MAPA 2: Atuação global do Marfrig	96

LISTA DE SIGLAS

BACEN – Banco Central do Brasil
BIRD - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNDESPAR – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social Participações
BRICS – Brasil, Rússia, China, Índia e África do Sul
CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
CMBEU – Comissão Mista Brasil – Estados Unidos
DIT – Divisão Internacional do Trabalho
EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
FDC – Fundação Dom Cabral
FINAME – Agência Especial de Financiamento Industrial
FINSOCIAL – Fundo de Investimento Social
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IED – Investimento Estrangeiro Direto
IDE – Investimento Direto no Exterior
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC – Organização Mundial do Comércio
PAC – Programa de Aceleração do Crescimento
PEC – Programa Especial de Crédito
P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
PDP – Política de Desenvolvimento Produtivo
PITCE – Política Industrial Tecnológica e de Comércio Exterior
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento
PND – Programa Nacional de Desestatização
PRO-ALCOOL - Programa Nacional do Alcool
UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	14
CAPÍTULO 1: CAPITAL E GEOGRAFIA: AS INTERNACIONALIZAÇÕES COMO FATOR DE ANÁLISE.....	23
1.1 O INVESTIMENTO BRASILEIRO NO EXTERIOR DENTRO DE UM DEBATE GEOGRÁFICO.....	30
CAPÍTULO 2: OS CICLOS, A ECONOMIA BRASILEIRA E O PAPEL DO BANCO DE DESENVOLVIMENTO NO BRASIL.....	41
2.1 DE KONDRATIEFF À RANGEL: OS CICLOS ECONÔMICOS APLICADOS À ECONOMIA BRASILEIRA.....	41
2.2 A CONJUNTURA POLÍTICA E ECONOMICA BRASILEIRA NOS ANOS 1990 E 2000.....	46
2.3 A CENTRALIZAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS.....	57
2.4 O PAPEL DO BANCO DE DESENVOLVIMENTO.....	66
CAPÍTULO 3: AS INTERNACIONALIZAÇÕES BRASILEIRAS: O BNDES E OS CASOS JBS FRIBOI E MARFRIG.....	77
3.1 INTERNACIONALIZAÇÕES: VISÃO ESTRATÉGICA DO BNDES.....	78
3.2 JBS	86
3.3 MARFRIG.....	93
3.4 ANÁLISE DA EXPANSÃO INTERNACIONAL DO SETOR FRIGORÍFICO.....	101
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	105
REFERÊNCIAS.....	110

1. INTRODUÇÃO

O estudo a respeito das internacionalizações, já há algum tempo, tem sido motivo de preocupação de áreas correlatas aos estudos econômicos. No âmbito da Geografia, também observamos que esse assunto esteve abarcado nas discussões de importantes autores que analisaram as formações econômico-sociais do Brasil e de demais países do mundo. Logo percebemos que a relevância teórica do tema transcende algumas ciências, o que permite um grande enriquecimento do assunto, uma vez que não o confinamos diante de uma explicação única.

A possibilidade de abarcar temas com caráter interdisciplinar é uma característica importante da Geografia, mesmo que isso tenha sido um desafio aos Geógrafos, como observado por Santos (1978), ao indagar a Geografia como uma ciência que estaria mantendo poucas relações com as outras disciplinas. O autor diz que essa falha teria impedido o desenvolvimento da ciência na busca de uma verdadeira teoria e de uma metodologia geográfica.

O não confinamento de certos assuntos somente a um ramo científico amplia a discussão de tópicos importantes. Assim, ao abordarmos nesse trabalho uma análise da expansão de determinadas empresas, não estaríamos buscando uma forma de apropriação do objeto, que inicialmente nos parece agregado à Economia, mas sim discutirmos o objeto, como fruto da construção do espaço do homem.

A temática referente a internacionalização das empresas está, então, presente em muitos trabalhos de importantes geógrafos tais como Armen Mamigonian, Milton Santos, Peter Dicken entre outros, que sabiamente exploram as múltiplas possibilidades de análise nessa ciência. Logo, as novas possibilidades de análise que as recentes dinâmicas econômicas possibilitam, representam um campo aberto de estudos geográficos.

Para um melhor viés de análise desse novo papel dos países emergentes, uma visão que podemos adotar seria a de totalidade, uma vez que os processos geoeconômicos atuam em diversos países, nos dando a falsa impressão de que são desconexos e específicos de cada área. Devemos perceber que as consequências podem ganhar algumas características específicas em cada região, porém os processos são, muitas vezes, globais. A ascensão de certos países à condição de protagonistas na economia mundial, a crise que afeta os países centrais no momento, a relação de exploração da mão-de-obra nas diversas atividades, o avanço de capitais estrangeiros

em áreas até então pouco focalizadas, o avanço das multinacionais periféricas, etc. são alguns exemplos de fenômenos contemporâneos do capitalismo que se inserem na totalidade do sistema. Como diz Santos (1978, p. 236):

A noção de totalidade ganha agora uma nova importância e aparece mesmo como uma imposição do momento atualmente vivido pela história do sistema capitalista. Isso tem sua ironia, pois a noção assim revalorizada vai permitir uma tomada de consciência que não estava nos planos do sistema suscitar.

Pensando com essa noção de totalidade, abordaremos aqui a internacionalização como um processo ainda não consolidado na economia mundial, mesmo já sendo uma estratégia difundida entre as empresas de países europeus, norte americanos e alguns países asiáticos. O momento econômico de alguns países até então periféricos na economia mundo do final do século XX e início do século XXI, permitiu a consolidação de estratégias de expansão geoeconômica. Assim podemos citar a China, o Brasil, a África do Sul, Malásia, Coreia do Sul e a Espanha como exemplos de nações que buscam uma consolidação como áreas tanto receptoras de investimentos quanto fontes de investimentos internacionais (IPEA, 2012).

Porém para partirmos a um entendimento específico da realidade brasileira dentro do contexto global, precisamos de uma análise focalizada e que nos permita verificar como se deu a trajetória econômica e social de nosso país até os dias de hoje. O desenvolvimento de um cenário interno que permite a formação de grandes conglomerados e que assim tendem a competir globalmente não pode ser pensado deslocado do contexto de formação econômica e social do país.

A estruturação social e econômica dos países ao longo de sua trajetória é estudada por Santos (1978) pelo viés da Formação Econômica e Social. O autor trouxe esse debate para a Geografia, dando ênfase já na década de 1970, período da primeira edição da obra “Por uma geografia nova”, ao que posteriormente viria a ser debatido como Globalização. A FES englobaria também uma estrutura técnico-produtiva que se expressa geograficamente pela distribuição das atividades de produção e pela inserção de cada país no modo de produção concretizando uma base territorial historicamente determinada (SANTOS, 2008). Assim o autor fez parte de nosso embasamento teórico a respeito das relações centro-periferia assim como Armen Mamigonian.

Outro autor, que conduziu parte de nosso pensamento, e que abordaremos mais adiante, foi Rangel (1957 e 1981) ao propor sua teoria da dualidade brasileira, buscando

assim analisar a trajetória econômica e social de nosso país diante da coexistência de realidades ao mesmo tempo dinâmicas e atrasadas. Rangel (1981) estuda os ciclos econômicos internacionais e suas implicações na economia brasileira e em seus estudos abarca a importância do Estado como promotor de desenvolvimento em períodos recessivos. O autor enfatiza que a proteção da economia nacional em períodos recessivos promoveu uma dinâmica interna de industrialização, ao contrário do que veio a ser adotado no final do século XX, no advento do que muitos vieram a colocar como globalização contemporânea.

Com a crise dos anos 1980, o desenvolvimento centrado em políticas de Estado é questionado, uma vez que este teria conduzido o crescimento brasileiro nas décadas anteriores, mas não foi sustentado no contexto recessivo mundial. A imposição neoliberal ganha espaço a partir disso, disseminando práticas liberalizantes em alguns continentes, como na América Latina (tendo o Chile como primeiro exemplo) e também em outros países da Europa, Ásia e América do Norte.

A liberdade econômica pregada pelo neoliberalismo, associando à globalização (Friedrich Hayek e Milton Friedman), propagaria adiante uma liberdade para o capital e esse, então, não deveria encontrar barreiras para atingir todos os países do mundo, pois beneficiaria quem desse a ele a livre circulação. O mito de que essa liberdade econômica geraria prosperidade atingiu com força os países latino-americanos, afetando significativamente sua organização do espaço. A base territorial que os países periféricos ofereceram ao capital internacional possibilitou a extração do que esses territórios apresentavam de valor devendo gerar benefícios a sociedade, porém observamos resultados distintos, devido à condução dos projetos nacionais de desenvolvimento. Mamigonian (2005, p. 132) faz uma análise comparando a Ásia e a América Latina, que após a recessão gerada pela crise do petróleo, na década de 1970, se inseriram de maneiras distintas na organização mundial da produção:

É interessante comparar os países subdesenvolvidos da Ásia com os da América Latina no período pós – 1973: enquanto os primeiros reforçaram seus projetos nacionais de industrialização, com nítido alavancamento do estado e contando com dívidas externas modestas (China 13%, Coreia do Sul 20%, Índia 21% do PNB em 1988), os países latino-americanos, com seus Estados nacionais enfraquecidos, foram na maioria forçados a aceitar imposições do FMI, em grande parte pela vulnerabilidade decorrente de suas dívidas externas (Bolívia 109%, Chile 86%, Argentina 70% do PNB em 1988). A primeira área é influenciada pelo Japão, país com grande superávit comercial, enquanto a segunda é subordinada aos EUA, que registram seguidos

déficits comerciais (US\$ 166 bilhões em 1994), com interesse em forçar a abertura comercial das nações de sua área de influência, usando mecanismos de supervalorização das moedas locais e estabilidades monetárias artificiais, seguidos de déficits comerciais catastróficos e novas instabilidades monetárias, tudo isso embutido no interior de políticas econômicas recessivas. Assinale-se que na conjuntura depressiva mundial pós – 1973 o comércio internacional se intensificou, diferentemente da conjuntura depressiva anterior (1920-48), pois o fechamento da economia americana provocaria o rápido declínio do dólar como moeda de troca comercial. A intensificação do comércio internacional, combinada com a conjuntura depressiva mundial, tem sido mais favorável ao Japão do que aos EUA, mais favorável à Ásia do que à América Latina e mais favorável aos capitais do que aos trabalhadores. Temos que tentar entender este processo no que se refere à América Latina e em particular ao Brasil.

No caso brasileiro, a grande liberdade para o capital estrangeiro na década de 1990 desarticulou alguns mecanismos de gestão e controle estatal sobre o planejamento econômico, logo o Estado que até então era o principal responsável por garantir alguma defesa para o capital privado nacional diante das investidas externa. Nesse período o próprio Estado torna-se ativo, uma vez que articulou algumas políticas a exemplo das privatizações e do financiamento da compra de suas próprias estatais (BIONDI, 1999). Assim, o período neoliberal impediu o país de fortalecer os grupos nacionais para ter uma capacidade competitiva no mercado mundial.

Os impactos na economia nacional foram diversos cuja orientação estratégica voltou-se a uma tentativa de adaptação à concorrência e às investidas do capital internacional que adentrou, em grande parte por fusões e aquisições, remodelando alguns setores produtivos. Essas investidas do capital internacional não foram algo relativamente novo na trajetória histórica brasileira sendo que o capital internacional esteve presente em nosso país desde o Brasil colônia atuando em menor ou maior grau dependendo da conjuntura interna e externa.

No final do século XX, e principalmente no início do século XXI, um fato que tinha proporções bastante pequenas e era quase imperceptível dentro de uma análise da formação econômica brasileira e suas relações internacionais começa a ser mais perceptível: investimentos nacionais em outras economias pelo viés da instalação de subsidiárias. Esse viés permitiu à alguns governos elevar a condição do país à de investidor internacional, semelhante à alguns países centrais, que há muito tempo viam no exterior caminhos para alavancar suas economias nacionais, não somente com exportações mas também instalando subsidiárias de suas empresas em outros países para que assim suas empresas pudessem crescer mais.

Portanto, a expansão do capital pelo globo, que faz parte desta nossa análise, vem ocorrendo em variadas formas e tem representado importantes transformações espaciais, fruto da trajetória que esse fenômeno teve ao longo das últimas décadas. Logo, para pensarmos as modificações provocadas pela expansão do capitalismo, precisamos também analisar as formas de expansão das grandes empresas que representam a maior parte do capital que transcende fronteiras e como essas empresas interagem com outros atores importantes na difusão do capital, como os Estados-nação e os órgãos regulatórios.

Trataremos essas empresas como multinacionais em nosso trabalho, e associamos essa terminologia como sinônima de transnacional, visto que alguns órgãos de pesquisa utilizam a segunda nomenclatura. As divergências na utilização de “multinacional” ou “transnacional” não foram motivo de análise neste trabalho, visto que não há acordo entre os pesquisadores, nem entre organizações internacionais a respeito de qual nomenclatura é mais adequada (CHESNAIS, 1996).

A partir de uma dinâmica recente onde algumas empresas brasileiras têm buscado expandir para outros países, pelo viés da instalação de subsidiárias, distribuidoras ou centros de negócios, desenvolvemos uma pesquisa para análise desse fenômeno, dentro de um setor que é frequentemente noticiado como um dos mais internacionalizados: o da produção frigorífica. Buscamos esse setor, pois nos relatórios de algumas empresas de consultoria, como a KPMG e a Fundação Dom Cabral, ele ganha destaque ao apresentar uma elevada internacionalização, medida pelas receitas auferidas em subsidiárias no exterior, quantidade de países em que atua e a quantidade de funcionários que têm em outros países.

Além das informações registradas nessas empresas, analisamos informações em órgãos oficiais e mídias especializadas para que assim pudéssemos subsidiar nossa pesquisa com informações de diversas fontes a respeito da evolução desse processo. E assim compreender certas indagações que foram propostas no projeto de pesquisa. Buscamos entender então como historicamente as internacionalizações haviam ocorrido com as empresas brasileiras e que fatores permitiriam uma grande quantidade de aquisições recentemente; em quais países e/ou continente onde há maior presença das multinacionais brasileiras do setor estudado e o que as levou a buscar esses países; qual o papel do Estado junto a esses ramos, entendendo como poderia ocorrer o pacto de

poder no Brasil; buscamos também entender o quanto representou os investimentos no setor frigorífico, do total das internacionalizações brasileiras.

Junto à busca de tais informações, utilizamos como procedimento metodológico, a busca de informações a campo. Assim entramos em contato com o diretor do setor de agroindústria do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Jaldir F. Lima, juntamente com outros dois funcionários da instituição, André Mendes e Rodrigo Tosta, que acompanharam alguns processos de financiamento da internacionalização do setor estudado e nos concederam uma entrevista. Logo, dados dessa entrevista também serão apresentados.

Buscamos também fazer uma contextualização do tema com o movimento geral da economia brasileira utilizando dados do IBGE, IPEA, BNDES e demais órgãos, além do auxílio de fontes secundárias, por meio de uma revisão bibliográfica. Não apresentamos um capítulo específico de revisão bibliográfica, pois buscamos inserir a discussão dos autores no debate dos temas correlatos à dissertação.

O período que utilizamos para o estudo das internacionalizações foi focado na última década, sobretudo após 2006. No período entre 1992 e 2010 existiu um predomínio de capital estrangeiro nas transações realizadas no Brasil, porém as aquisições realizadas por empresas brasileiras no exterior aumentaram significativamente na segunda metade dos anos 2000. Portanto, verifica-se uma grande importância nesses processos para expansão dos negócios, com incorporação ou fusão de concorrentes (CORRÊA, 2012).

Apresentaremos nos capítulos seguintes algumas análises sobre o processo de saída dessas empresas, observando uma agressiva estratégia de aquisição de concorrentes, com 12 aquisições internacionais do grupo JBS e 15 do grupo Marfrig. Concomitante a isso, ocorreu um amplo aporte de recursos públicos na concessão de crédito para essas aquisições, com aportes bilionários partidos do BNDES permitindo assim a concretização de várias dessas aquisições.

Houve assim um acesso em diversos mercados, atingindo todos os continentes e ampliando a capacidade de domínio comercial dos grupos nacionais. Observaremos que essas empresas instalaram suas principais subsidiárias em áreas de grande produção e com um setor produtivo de carne bem consolidado, enfatizando a busca por matéria prima e a partir disso as exportações para os grandes mercados consumidores.

Em nossa pesquisa não tivemos como um fator primordial a análise de padrões nem estudos a respeito de modelos de internacionalização, mas sim o objetivo de

realizarmos uma análise do papel do investimento Estatal e de como isso contribuiu com o processo. Essa análise se deu pela pesquisa junto aos bancos de fomento, no Brasil representado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Esse tipo de instituição tem atuado ao longo da história como impulsionador das internacionalizações.

A função de direcionamento de capital para as internacionalizações nem sempre foi um dos focos do BNDES, porém atualmente faz parte de um objetivo específico do Banco, mas que está inserido em uma política de incentivo à competição da indústria brasileira junto a demais processos. O BNDES, juntamente com demais áreas do governo federal, principalmente o Tesouro Nacional, tem atuado no sentido de uma promoção do capital nacional para crescimento econômico e suporte financeiro em tempos de escassez de crédito internacional gerada pela crise financeira de 2008 (PAMPLONA, 2011).

Nesse sentido buscamos também direcionar parte de nossa discussão para o cenário político e econômico de nosso país nas últimas décadas, sobretudo de 1990 em diante. Nesse período os órgãos federais, incluindo aí o BNDES, tiveram um papel primordial tanto na intenção de diminuição da presença estatal em algumas esferas produtivas ao longo das décadas de 1980 e 1990, assim como, após algumas alterações de prioridades, direcionaram sua atuação para o fortalecimento de empresas estatais e empresas privadas brasileiras nos anos 2000.

Assim, direcionamos as discussões para avaliar o papel do Estado como agente econômico no sistema capitalista. As ações das multinacionais passam pela esfera estatal, fornecedora de subsídios para sua expansão. Concordamos com Santos (1978), que institui o Estado como um agente central nas economias capitalistas, uma vez que ele vai ser ou um dos responsáveis pela penetração das multinacionais local e globalmente.

Como estudos de casos específicos, abordaremos os casos das empresas JBS e Marfrig que se destacam no setor de proteína animal como grandes multinacionais no setor. Essas empresas tiveram amplo crescimento em sua trajetória recente, surgindo como pequenos frigoríficos na região central do Brasil e expandindo-se com a ampliação do mercado consumidor do sudeste brasileiro, até ganharem o mercado internacional por meio das exportações. Atualmente, após políticas de incentivo à constituição de empresas globais nesse setor, implementadas pelo governo federal a partir de 2005, elas passam a contar com subsidiárias em vários continentes,

configurando-se como grandes multinacionais da área. Acabamos então identificando alguns fatores semelhantes nas estratégias de expansão das duas empresas, como o fato de adotarem uma política agressiva de aquisições no exterior.

Baseando-se nisso, propomos uma discussão, no viés da Geografia Econômica, a respeito de um fenômeno contemporâneo que tem uma escassez de discussões em nossa ciência, uma vez que Monbeig (1957) já nos alerta sobre esse fato. O autor promove uma reflexão, por parte dos geógrafos, para que procurem manter uma análise sobre o capital como um dos grandes fatores de transformação dos espaços, logo, esperamos desenvolver uma reflexão sobre tal.

A seguir veremos que a discussão está subdividida em três capítulos, sendo o primeiro relativo ao papel que as fusões e aquisições desempenham no âmbito econômico e geográfico, e como afetaram a economia nacional nos últimos anos. Esse capítulo expõe um panorama geral no qual as empresas multinacionais buscam se expandir, demonstrando que as fusões e aquisições são um dos modos mais utilizados, pois propiciam uma redução nos riscos, decorrente do conhecimento de mercado incorporado e eliminação concorrencial. Logo percebemos que o setor frigorífico foi um dos que mais se expandiu internacionalmente.

No Brasil, a produção e abate de bovinos espacialmente se desenvolveu mais na região central do país (regiões sudeste e centro oeste) com a presença de frigoríficos de pequeno e médio porte. Há algumas décadas, o setor passou a apresentar uma grande quantidade de fusões e aquisições, onde despontaram certos grupos. Posteriormente, já nos anos 2000, esses também adquiriram concorrentes no mercado externo. Essa expansão há muito tempo já está atrelada a mecanismos financeiros e a grandes instituições de financiamento, algo que recentemente ganha força no Brasil e com grande participação estatal.

No segundo capítulo, buscamos uma reflexão da trajetória econômica brasileira sob o viés dos ciclos econômicos e também alguns apontamentos sobre a importância do Banco de Desenvolvimento. A característica principal da conjuntura brasileira cíclica é a alternância entre conjunturas dinâmicas, influenciadas tanto por agentes externos quanto internos na economia nacional e conjunturas menos favoráveis à expansão econômica. Porém, como Ignácio Rangel demonstra em várias de suas obras, os períodos recessivos são os que proporcionam as mudanças para o novo ciclo de expansão.

Nesse capítulo, também analisamos o papel do BNDES diante das iniciativas de desenvolvimento no Brasil, comparando os períodos de desenvolvimento brasileiro desde a criação do Banco, e estabelecendo comparações mais aprofundadas sobre as últimas três décadas. Nessas três décadas mostramos os papéis desempenhados pelo BNDES dentro dos projetos de desenvolvimento e de ajuste fiscal, sendo um órgão de grande importância na aplicação de recursos.

Por último, no terceiro capítulo, concentramos nossa discussão nas ações recentes que envolveram a internacionalização das empresas brasileiras e suas implicações para a política econômica nacional. Nesse capítulo expomos quais políticas do BNDES foram fundamentais para um plano de internacionalizações, com quadros expondo o montante aplicado pelo Banco nos grupos JBS e Marfrig. Expomos informações sobre a trajetória dos grupos JBS e Marfrig até tornarem-se gigantes dentro do seu setor de atuação, com quadros relativos às aquisições, mapeando a sua atuação global e verificando a sua capacidade de produção no exterior. Propomos uma análise desse processo, verificando o pensamento de alguns autores importantes, como François Chesnais, Milton Santos, Ann Markusen e Ignácio Rangel a respeito das condições do capital nacional e internacional, verificando como o Brasil se insere na lógica internacional de expansão do capital.

CAPÍTULO 1

CAPITAL E GEOGRAFIA: AS INTERNACIONALIZAÇÕES COMO FATOR DE ANÁLISE

Diante do tema que abordaremos neste trabalho, pensamos em uma análise a respeito das transformações que podem ser geradas, tanto de iniciativa pública quanto privada, a partir de um condicionador de mudanças: o capital. Pensamos nessa abordagem visando à pesquisa geográfica sobre o tema, uma vez que a Geografia aborda alguns fatores para transformação da realidade.

Assim como a Geografia Física estuda o solo, a água, o relevo, a estrutura geológica e a posição geográfica para definir diversos condicionantes de alteração da paisagem; na Geografia humana nos acostumamos a estudar o homem como agente principal na alteração dos espaços. Nesse estudo de ação humana sobre os espaços, devemos levar em consideração que os homens desenvolveram meios para ação sobre os espaços, e muitos deles acabam sendo propiciados pelo capital (MONBEIG, 1957).

Sem a presença desse fator, em nossa sociedade, muitos projetos de alteração da paisagem, como as cidades e as modificações no espaço rural, sejam elas para o desenvolvimento agrícola, industrial ou de qualquer outra atividade, provavelmente ocorreriam de forma totalmente diferente do que temos hoje. Isso leva Monbeig (1957) a propor um estudo da Geografia dos Capitais, uma vez que a explicação da distribuição das atividades produtivas transcende o caráter de predestinação natural de certas áreas serem mais produtivas que outras. A ciência geográfica vem na sua contemporaneidade, então, não somente com a função de gerar classificações regionais das diversas temáticas, mas sim, com a intenção de buscar explicações analíticas para as (re) alocações de seus objetos de estudo.

Monbeig (1957) expõe como o capital exerce uma grande influência nas alterações espaciais ocorridas ao longo da história recente. Com exemplos do Brasil e de outras regiões do mundo, o autor expõe a importância de o geógrafo ter conhecimento a respeito dos fatores e dados econômicos. Esses fatores compõem, segundo o autor, o complexo de relações espaciais que moldam a realidade a nossa volta:

[...] É preciso, pois, considerar os fatores financeiros como elementos do complexo geográfico; eles interessam ao geógrafo da mesma maneira que o solo, o clima, a população, etc. Interessam-no muito menos em si mesmos, como tais, do que em suas relações com os demais fatores humanos, físicos e biológicos. Para evitar qualquer confusão prejudicial, insistimos aqui na necessidade de colocar cada coisa em seu lugar (MONBEIG, 1957, p. 21).

Concordamos com Monbeig (1957) no que diz respeito à inserção dos fatores financeiros como essenciais para a compreensão das relações entre os fatores humanos e naturais. Os processos econômicos acabam gerando possibilidades para novas dinâmicas espaciais, tendo influência sobre toda a sociedade, até mesmo sobre os indivíduos que não estão ligados diretamente a essa realidade. Assim, cabe ao cientista fazer a correlação entre os fatores ligados ao modo de produção dominante e as dinâmicas surgidas a partir de seus processos.

A preocupação com a esfera financeira na influência sobre os fatos geográficos também é uma preocupação de Dicken (2010) ao destacar que essa é primordial para o funcionamento de todos os circuitos e redes de produção. De acordo com o Dicken (2010, p. 408), “sem o desenvolvimento paralelo de sistemas de trocas baseado em dinheiro e crédito, não aconteceria o desenvolvimento das economias além das formas organizacionais mais primitivas e das escalas mais geograficamente restritas”.

A Geografia, mesmo pensada inicialmente no âmbito da antiga filosofia grega, ganha seus moldes no advento da era capitalista, com uma conotação política bastante forte, capaz de propor maneiras de gestão dos territórios e consolidar conquistas de áreas. A conotação territorial do espaço força-nos a irmos além das condições naturais de formação dos espaços e pensarmos então num espaço produtivo, mercantil e que busca ajustes para uma maior inserção no sistema produtivo capitalista.

Para Mamigonian (2004), as heranças da Geografia desenvolvida na Grécia antiga, na Alemanha (Humboldt e Ritter) e na França (La Blache) continuam úteis nesse sistema, uma vez que tinham uma melhor relação interdisciplinar com outros conhecimentos do que a Geografia contemporânea. A busca dessa relação pode nos auxiliar na compreensão das consequências geradas pelos fenômenos atuais, como as decorrentes da acumulação de capital no centro dinâmico da economia mundial.

Entendemos que a acumulação de capital sempre foi uma questão profundamente geográfica e que há uma reorganização espacial a partir desse fator. Essa acumulação foi favorecida pelos avanços técnicos que permitiram uma maior circulação pelo globo. Na passagem do século XIX para o século XX, Lênin (1985) analisou como o capital financeiro já permitia que as grandes companhias europeias e norte-americanas instalassem sucursais por diversas áreas do mundo, corroborando para o aumento de circulação de capital.

Segundo Lênin (1985), a formação de monopólios se dava nas esferas nacionais, apoiada pelo capital financeiro, visto que havia já uma integração entre os bancos e os indústrias, que permitia a incorporação das médias e pequenas empresas pelas grandes. Essas grandes companhias também possuíam certas quantidades de capitais espalhadas pelo mundo, num contexto em que os bancos também já eram internacionalizados. Assim, Lênin (1985, p. 188) faz suas considerações a respeito da forma de expansão do que chama de cartéis internacionais:

Antes de mais nada, é preciso afirmar que as associações de monopolistas capitalistas - cartéis, sindicatos, trustes - partilham entre si, em primeiro lugar, o mercado interno, apoderando-se mais ou menos completamente da produção do seu país. Mas sob o regime capitalista, o mercado interno está inevitavelmente entrelaçado com o externo. Há muito que o capitalismo criou um mercado mundial. E à medida que foi aumentando a exportação de capitais e foram se alargando, sob todas as formas, as relações com o estrangeiro e com as colônias e as “esferas de influência” das maiores associações monopolistas, a marcha “natural” das coisas levou a um acordo universal entre elas, à constituição de cartéis internacionais.

Inicialmente, na observação do autor, as antigas relações coloniais permitiram a inserção sem muitas barreiras do capital dos países centrais, assim ele destaca como a Inglaterra foi precursora no modelo contemporâneo de internacionalização exportando capitais para suas colônias na América, Ásia, África e Oceania. Posteriormente, o caráter imperialista da evolução do capitalismo permitiu a inserção francesa e alemã (no caso dos países europeus), que internacionalizaram suas empresas, concentrando grande parte de seus investimentos no exterior ainda dentro da Europa até 1910, expandindo pela forma que chamou de Cartéis Internacionais (Lênin, 1985).

O autor também destaca a exportação de capitais via empréstimos, e como eles se tornaram importante para alavancar as exportações dos países de onde partiam. Cita o caso francês, no qual eram comuns algumas cláusulas que impunham o gasto de parte dos empréstimos, que os demais países tomavam junto à França, com a compra de produtos do país credor, principalmente armamento e equipamentos de navegação. Assim esses contratos proveitosos substituíam a concorrência do mercado aberto. Lênin (1985) também destaca o caso brasileiro, onde a construção de estradas de ferro, financiada por capitais belga, franceses, britânicos e alemães, era associada a grandes encomendas de materiais de construção ferroviária que partiam desses países.

Essa demonstração do autor, ressaltava a exportação de capital como um novo elemento dominante no imperialismo. A acumulação nos países europeus permitia a concretização dos acordos descritos que subordinavam certas nações ao centro desse capital. Transcender fronteiras nacionais se tornaria então, sinônimo de um avanço do capitalismo em sua fase superior e mais perversa.

Percebemos assim que, em termos globais, o processo de multinacionalização das empresas não é relativamente novo. Já no século XIX, Andreff (2000, p. 18) também destaca que a participação do Investimento Estrangeiro Direto (IDE) acabou substituindo as aplicações em portfólios¹, num contexto de decrescimento econômico mundial, em que o IDE surge como estratégia de crescimento, mesmo em tempos de crise:

[...] Colt implanta uma fábrica em Londres em 1852, Bayer instala-se nos Estados Unidos em 1865, Singer em Glasgow em 1867, e várias firmas europeias e americanas empreenderam seu primeiro IDE no período 1875-1895, entre elas AEG, Bayer, Ciba, Ericsson, General Electric, Hoechst, Kodak, Nestlé, Saint-Gobain, Siemens, Solvay, Standard Oil, Texaco, Westinghouse [5;148]. O IDE é portanto um fenômeno secular, já importante na virada do século, com um estoque mundial de 14,3 B\$ em 1914 [...].

Como observado, o processo de expansão internacional das grandes empresas já tem certa trajetória na economia mundial, e no capitalismo brasileiro é observado já no século XX. Tal processo é relacionado ao desenvolvimento financeiro de certos países, uma vez que os bancos também tornam-se agentes centrais, uma vez que estão atrelados ao financiamento das multinacionais.

Sweezy (1983) também formulou um estudo a respeito do papel dos bancos na formação dos grandes grupos. Esse autor demonstra como o interesse das instituições financeiras promove a criação de grandes monopólios, por meio do financiamento das fusões e aquisições. Sweezy (1983, p. 205) aborda que a centralização de um determinado ramo industrial está diretamente ligada ao crescimento dos grandes bancos:

Quanto mais ampla as ligações de um banco e mais poderosa a sua voz, tanto mais eficientemente pode pôr em prática sua política de eliminar a concorrência e estabelecer monopólios. Daí a centralização de capital na esfera industrial encontrar sua contrapartida no crescimento de unidades bancárias cada vez maiores. Disso surge a

¹Investimento em portfólio ou porta-fólio é um investimento em um “conjunto de ativos financeiros (títulos, ações, debêntures etc.) pertencentes à uma empresa (...) (SANDRONI, 2001, P. 483).

união pessoal interna de diretorias comuns e comunidades de interesse que unem os grandes banqueiros e magnatas industriais em todos os países capitalistas adiantados.

A essa dinâmica de eliminação de concorrência por meio das associações entre grandes empresas, ou seja, das fusões e aquisições, Sweezy (1983, p. 203) vai denominar como “fase final do desenvolvimento do capital monopolista”. A tendência à monopolização da produção, como vimos, já era apontada também por Lênin (1985) ao determinar que essa característica seria a mais importante do desenvolvimento do capitalismo.

Os vetores de análise mais recentes sobre os modos de avanço do capital, enfatizam mais esse processo numa relação com a Globalização e assim distanciam-se de certa forma do modo proposto por Lênin e Sweezy. A Globalização tornou-se um conceito que passou a agregar diversos enfoques de discussão e com isso ganhou algumas críticas sobre sua real concretização, como as feitas por Hirst e Thompson (1998).

Algumas dessas análises passaram a considerar a Globalização e seus conceitos agregados (internacionalização do capital, aumento de fluxos de comunicação e transporte, abertura econômica) como um fenômeno novo, com cada vez menos relação com os Estados Nacionais e como uma fase avançada do capitalismo. Ianni (1996) defende que as noções de imperialismo, nacionalismo e regionalismo são incorporadas pelo globalismo, em uma explicação mais abrangente. Já Mamigonian (2004, p. 139) diz que a Globalização, como nos é apresentada, oculta a real situação de um imperialismo contemporâneo que tem como centro hegemônico os Estados Unidos:

Segundo os neo-liberais “globalização”, expressão de uso corrente e maciço, é a novidade que explica o mundo atual. Pretende negar o jogo dos interesses nacionais e quanto aos países sub-desenvolvidos considera irrelevantes as relações centro-periferia intrínsecas ao sistema capitalista, relações que podem ser analisadas numa visão mais moderada (CEPAL) ou numa visão mais radical (marxista). Assim como ocorreu com subdesenvolvimento ou com crises econômicas, “globalização” não seria imperialismo disfarçado? O conceito de imperialismo, do início do século XX, foi atenuado para Economia-mundo pelos moderados (I. Wallerstein, G. Arrighi, etc) e mais adocicado para “globalização” pelos neo-liberais.

Na Geografia, também ganhou destaque o pensamento de Santos (1978), que classifica o imperialismo ocorrido durante o século XX como um momento em que havia“(…) uma certa convivência de níveis diferentes de formas técnicas e de formas

organizacionais nos diversos impérios” (SANTOS, 1978, p. 26). Esse uso desigual e combinado das técnicas pelos centros imperialistas passa cada vez mais para uma difusão para todos os países dos sistemas técnicos hegemônicos, graças ao papel unificador da informação.

De acordo com Santos (2000), os vetores da globalização contemporânea partiriam da ciência. Assim as áreas de maior domínio científico também despontariam como as mais dinâmicas na globalização. Essas novamente teriam a oportunidade de continuar a subordinação hegemônica apresentada até então. Acrescentamos ainda que as mutações na técnica e do próprio capital foram consequência de uma acumulação no sistema e de suas respectivas crises, que estimularam as investidas internacionais promovidas pelas grandes empresas e também por Estados.

Apesar de alguns considerarem a fase atual como um “novo surto” do capitalismo mundial, compreendemos que, em muitos aspectos, temos “mais do mesmo”, ou seja, a intensificação da internacionalização do capital já era observada em meados do século XIX, e, atualmente, torna-se mais compreendida. Os Estados continuam determinantes nas relações econômicas e políticas, ao contrário do que prega o neoliberalismo.

A integração funcional de atividades de grandes grupos com políticas de incentivo à internacionalização permitiu o desenvolvimento da chamada empresa-rede, que é tratada como um agente central no processo de Globalização. Essa empresa, a partir de uma base nacional, expande filiais pelo globo, sendo assim uma prática comum dentre as grandes corporações e uma das características mais importantes da relação recente entre centro e periferia mundial. (AOUN e VERDI, 2010).

A empresa organizada em rede é analisada em diversas ciências, sendo que essa passa a estabelecer não somente uma rede com suas filiais, mas sim redes de fornecedores, produtores, clientes, coalizões e de cooperação tecnológica (CASTELLS, 1999). Acreditamos que tratar da empresa rede como um cartel ou então como monopólios contemporâneos também seria apropriado, pois a prática do estabelecimento dessas redes passa pelas antigas práticas de cartelização.

A relação centro-periferia fica mais acirrada a partir do momento que a periferia emergente passa por uma expansão de influência mundial, investindo seu capital em outros países. Desde os anos 1980, o caso de maior impacto tem sido observado a partir do leste asiático, com grande influência da China e dos Tigres Asiáticos na descentralização da produção mundial. Esse movimento é dinâmico, pois desde o pós-

guerra até a década de 1980 havia um grande crescimento na América Latina, e em seguida a sua estagnação, após isso, a área mais dinâmica se desloca para o Leste Asiático.

As economias que até bem pouco tempo participavam passivamente do centro produtivo mundial tiveram uma alteração substancial em suas posições no início desse novo século, já nos alertando sobre uma alteração nas relações centro – periferia no capitalismo. Essas relações trazem possibilidades de análises interessantes na Geografia Econômica, buscando conhecimentos mais profundos do que a simples descrição das atividades econômicas e seus fatores de localização. Assim o geógrafo tem possibilidade de compreender o porquê das dinâmicas de crescimento de cada país, e como uma recessão impactará em cada região do globo, além de entender como ocorrem as modificações nas lógicas de produção mundiais.

Após a queda do bloco soviético, muitas interpretações a respeito da economia mundial, tendiam a considerações a respeito de uma consolidação e até um aprofundamento da Divisão Internacional do Trabalho (DIT) então vigente, com um centro dinâmico dividido entre Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão. Para o Brasil e os países latinos, restava pensar em uma forma de adequação ao sistema vigente, sem uma capacidade própria de encontrar uma via para o desenvolvimento econômico e social.

No Brasil, essa ideia ficou clara tanto na obra, quanto na atuação do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, esboçando a teoria da dependência, mesmo com aspectos claros que, havia em curso uma mudança na DIT, capitaneada pelo leste asiático, e que implicaria novas mudanças no mundo. A mudança da produção das economias industrializadas do centro para a periferia implicou em análises na Geografia que recentemente ganharam relevância para Dicken (2010) dentre outros autores.

Para o autor, o estudo das empresas transnacionais não representa sozinho a nova DIT, porém elas ocupam papel central no processo. Assim, temos que buscar ainda novas diferenciações nos padrões de inserção na DIT de acordo com a capacidade produtiva de cada país e os projetos de desenvolvimento adotados. No caso do leste asiático, além dos Tigres Asiáticos, lembramos da China como um dos principais vetores de mudanças na Divisão Internacional do Trabalho.

A China hoje, além de já ser a segunda maior economia mundial e com uma tendência a chegar ao topo do ranking, é também a maior compradora de títulos da dívida pública norte americana, financiando externamente e mantendo um superávit

comercial alto em relação aos Estados Unidos. Além disso, trava discussões internacionais para manter seu câmbio desvalorizado com objetivo de manter sua posição de grande exportador não abrindo mão dessa visão estratégica que compõe seu projeto nacional (JABBOUR, 2010).

Mesmo ainda muito distante do papel já exercido atualmente pela China na economia mundial, o Brasil pode ser considerado um dos países que representam uma mudança no eixo de produção econômica no mundo. Destacamos, dentre outros fatores, a proeminência econômica brasileira que se consolida entre as 10 maiores do planeta nesse início de século, e sua participação no comércio mundial, sobretudo de produtos agrícolas e minerais, além do crescimento no consumo interno (GOMES E CRUZ, 2014). Os avanços recentes e o desenvolvimento de fortes laços com os chamados BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) ressaltam a importância do país na escala mundial.

Os Investimentos Estrangeiros Diretos partidos dos BRICS representavam 0,6% de todo o fluxo mundial nos anos 2000, passando para 10,5% em 2012, ou seja, de US\$ 7,2 bilhões, passaram para US\$ 145 bilhões e também foram destino de quase 45% dos investimentos partidos dos Estados Unidos (ALVES, 2014). Isso evidencia que houve um amplo crescimento nas relações internacionais desses países, com o incremento dos investimentos no exterior e também como receptores de investimento. O grupo mantém reuniões regulares para gestão e criação de novas parcerias, além de serem referências no comércio regional com seus vizinhos (ALVES, 2014).

1.1 O INVESTIMENTO BRASILEIRO NO EXTERIOR DENTRO DE UM DEBATE GEOGRÁFICO

A maior parte dos investimentos no exterior ocorre, atualmente, por meio das fusões e aquisições², mas nem sempre foi o principal vetor de fluxo de capital. Deixamos claro que elas ocorrem com mais intensidade em alguns momentos específicos na economia mundial. Como dito por Corrêa (2012, p. 49) esses fenômenos se intensificam “em um processo resultante do movimento de acumulação e expansão do capital relacionado às crises econômicas e busca pela ampliação das taxas de lucro”. Logo as condições econômicas favoráveis nos países centrais permitiram a expansão de

²A fusão ocorre quando duas ou mais empresas se unem com a intenção de formar uma única grande empresa, geralmente com controle administrativo da maior ou mais próspera. A aquisição vem a ocorrer quando há incorporação de uma empresa por outra, geralmente uma maior e com mais recursos adquire outra de menor porte. (SANDRONI, 2001).

suas multinacionais pelo globo, principalmente comprando empresas na periferia e buscando associações com outras.

Apesar de ser algo comum na economia mundial desde o século XIX, não havia um consenso de que a atuação do Investimento Externo Direto (IED) como um dos grandes propulsores da economia mundial até meados dos anos 1980 fosse certa. A partir daí o debate da mundialização e da globalização colocam o IED como potencial criador de novas capacidades tecnológicas, organizacionais e produtivas (CHESNAIS, 1996). Para o autor:

[...] a empresa-rede, apresenta-se então, não como um ‘ruptura’ com as hierarquias e a internalização, mas como uma nova forma de organizar e de gerenciar essas hierarquias, bem como de maximizar as possibilidades de ‘internalizar’ as ‘externalidades’ (isto é, as vantagens externas, no sentido de Alfred Marshall), proporcionadas pelo funcionamento da rede (CHESNAIS, 1996, p. 109).

No Brasil, a entrada de IED foi regulamentada em grande parte do século XX, chegando a ser proibida em alguns casos, como na exploração do petróleo e minérios. Porém a inserção dos capitais estrangeiros há muito tempo já acontece, sendo inclusive as primeiras fontes de recursos para alguns projetos produtivos no Brasil, ainda na época colonial. Mas é na década de 1990 que se quebram várias barreiras de inserção do capital externo gerando muitas discussões pró e contra essas investidas, principalmente por conta das privatizações.

Corrêa (2012) utiliza alguns dados da KPMG, uma empresa de consultoria que se tornou conhecida pela divulgação dos dados de transações em fusões e aquisições, desde 1992, acompanhando as primeiras privatizações até as negociações recentes entre empresas. A partir de 2004 a KPMG também tem acompanhado o montante que as empresas brasileiras investem fora do Brasil, assim como a Fundação Dom Cabral que emite relatórios anuais a respeito da internacionalização das empresas brasileiras. Como aqui o propósito é uma análise do segundo viés, ou seja, o Investimento Brasileiro no Exterior, focamos nosso trabalho na saída de capital do Brasil.

Não é recente o investimento e atuação de empresas brasileiras no exterior. No entanto, muitas décadas separam as empresas norte-americanas e europeias das brasileiras desta prática. Segundo pesquisa da KPMG (2014), depois de quase um século em que as empresas dos países centrais iniciaram seus investimentos no exterior, fato que para a KPMG (2014) teria ocorrido logo após a Primeira Guerra Mundial, as empresas brasileiras teriam buscado se internacionalizar. Apesar de haver uma

discrepância a respeito da intensidade e formas de atuação das multinacionais provenientes dos países centrais em relação às brasileiras, propomos que a atuação das grandes empresas dentro de um caráter global tem seus primeiros resquícios num período anterior à Primeira Guerra.

Já no século XIX, Lênin (1985) observa que havia um processo em consolidação, de formação de grandes monopólios, e que esses, numa associação ao capital financeiro, dominariam as economias capitalistas do mundo. Já nas empresas holandesas que atuavam nas antigas colônias americanas e asiáticas até as crescentes empresas norte americanas e europeias da época, era possível observar que haviam intenções consolidadas de internacionalização.

A primeira empresa brasileira que buscaram investir no exterior foram o Banco do Brasil e a Suzano. Essas, já na década de 1940 e 1950, criaram pequenas subsidiárias em países vizinhos do Brasil. Assim o processo continua com pouca expressão até o final do século XX, mesmo com uma leve intensificação na segunda metade do século. Constatamos 26 empresas que buscaram investir no exterior até 1999. Do ano 2000 em diante, foram 37 até 2012 (quadro 1).

O processo de Investimento Brasileiro no Exterior começou a se intensificar em meados da década de 1970, mas somente no ano de 2006 é que pela primeira vez o volume total de investimentos das empresas brasileiras fora do país ultrapassou o montante investido por empresas estrangeiras no Brasil. No ano em questão, o total de investimentos diretos brasileiros no exterior foi de US\$ 32, 3 bilhões, colocando o Brasil como décimo segundo maior investidor mundial, a frente de países como China, Rússia, Suécia e Austrália no referido ano. Já no que diz respeito ao montante investido no Brasil por empresas de fora do país, este foi somente de US\$ 19 bilhões³, deixando nosso país como 19º maior receptor de investimentos do mundo. O ano de 2006 teve um desempenho a parte devido a compra da mineradora canadense Inco, feita pela Vale do Rio Doce por US\$ 17, 12 bilhões, já que nos anos seguintes o IED estrangeiro volta a ser maior que os capitais que saíram do país (KPMG, 2014).

Até 2008, se observa um processo crescente de aquisições no exterior, que tem uma leve diminuição nos anos de crise econômica internacional, o mesmo valendo para os investimentos no Brasil. A década de 2000 foi o período em que mais empresas brasileiras buscaram os investimentos fora do país, e assim há uma presença maior das

³ Segundo a Fundação Dom Cabral 2011.

empresas brasileiras no exterior. Destacamos também o fato das empresas do setor alimentício somente buscarem a internacionalização após 2000. Observaremos isso no quadro 1, a seguir:

Ano	Empresa	Primeiro país de destino	Segmento
1941	Banco do Brasil	Paraguai	Bancos
1959	Suzano	Argentina	Papel e Celulose
1960	Magnesita	Argentina	Mineração
1972	Petrobrás	Colômbia	Petróleo
1977	Camargo Corrêa Tigre	Venezuela Paraguai	Infraestrutura Infraestrutura
1979	Embraer Itaú Odebrecht	Estados Unidos Argentina Perú	Aviação (fabricação) Bancos Infraestrutura
1980	Gerdau	Uruguai	Aço
1981	Bradesco	Estados Unidos	Bancos
1983	Andrade Gutierrez Natura	Congo Chile	Infraestrutura Cosméticos
1985	Romi	Estados Unidos	Máquinas
1990	Ibope	Argentina	Pesquisas
1991	Marcopolo Weg	Portugal Estados Unidos	Ônibus Motores
1992	Localiza Sabó	Argentina Argentina	Aluguel de veículos Peças
1994	Porto Seguro Randon	Uruguai Argentina	Seguros Peças
1995	Eliane	Estados Unidos	Cerâmica
1996	Stefaninni	Argentina	Informática
1997	Artecola Hering Totvs	Argentina Paraguai Argentina	Química Vestuário Software
2000	Oi	Estados Unidos, Venezuela, Bermudas e Colômbia	Telefonia
2001	Arezzo Bermatech Votorantin	Portugal Estados Unidos Canadá	Calçados Informática/software Cimentos
2002	M. Cassab	China	Química
2003	Ultrapar Gol	México Argentina	Gás Aviação
2004	Colcci M. Dias Branco	Estados Unidos Estados Unidos	Vestuário Alimentos
2005	Aluzza Bob's Cemig Marfrig JBS Showcolate Spoleto	Chile Angola Argentina Argentina Argentina Estados Unidos México	Infraestrutura Alimentos Energia Elétrica Alimentos Alimentos Alimentos Alimentos
2006	Depyl Action Metalfrio Vale CI&T	Venezuela Turquia Canadá Estados Unidos	Depilação Refrigeração Mineração Software
2007	BRQ Chilli Beans DMS Linkwell Tegma	Estados Unidos Portugal Estados Unidos Estados Unidos Venezuela	TI/Software Franquias Logística Software Logística
2008	Agrale BRF Minerva Mundo Verde	Argentina Holanda Paraguai Portugal	Máquinas agrícolas Alimentos Alimentos Produtos Naturais
2009	Eletrobrás	Peru	Energia Elétrica
2010	Cia Providência	Estados Unidos	Produtos Hospitalares
2011	Emagrecentro Hope	Panamá Argentina	Franquias Software
2012	Firstclass Magrass Tostare Café CZM	Angola Paraguai Angola Estados Unidos	Franquias Franquias Franquias Máquinas

QUADRO 1: Empresas brasileiras que investiram no exterior até 2012, considerando a primeira subsidiária.

Fonte: Fundação Dom Cabral 2013

Organização do autor.

Como forma de entrada em outros mercados, as fusões e aquisições e também as parcerias com empresas estrangeiras se destacam e são as formas como essas empresas mais planejam a expansão (gráfico 1). Essas são maneiras mais seguras com relação aos riscos de investimento, uma vez que se incorpora o conhecimento a respeito do mercado que se está entrando. As margens de lucro, medidas pela KPMG até então, não eram comparáveis às obtidas dentro do Brasil, porém foram analisados o conjunto das empresas que atuam fora do Brasil, e não tem-se casos específicos, como os que pretendemos estudar nesse trabalho (gráfico 2).

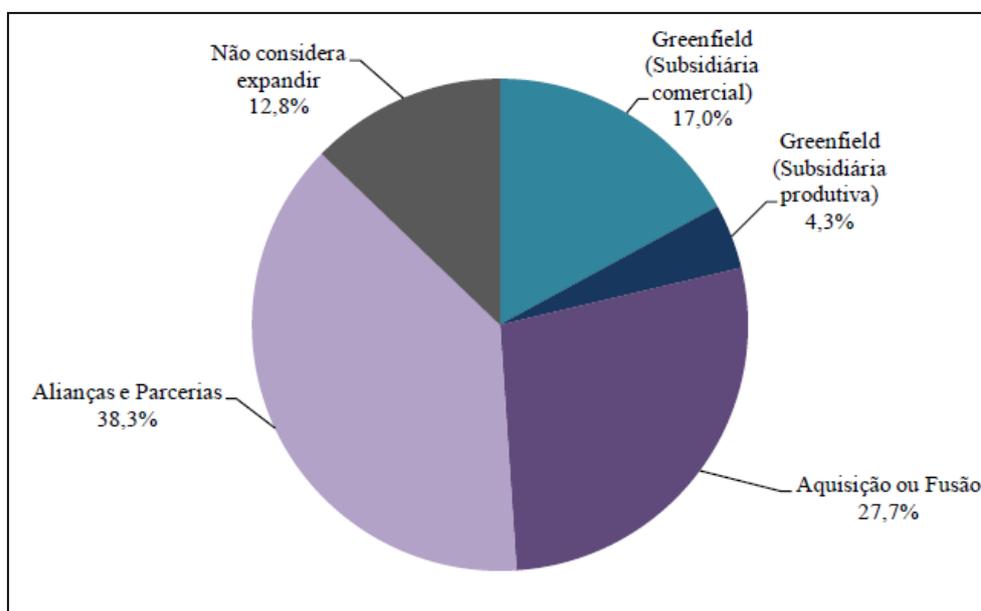


GRÁFICO 1: Modo como as grandes empresas brasileiras pretendem expandir negócio.
Fonte: Fundação Dom Cabral 2011.

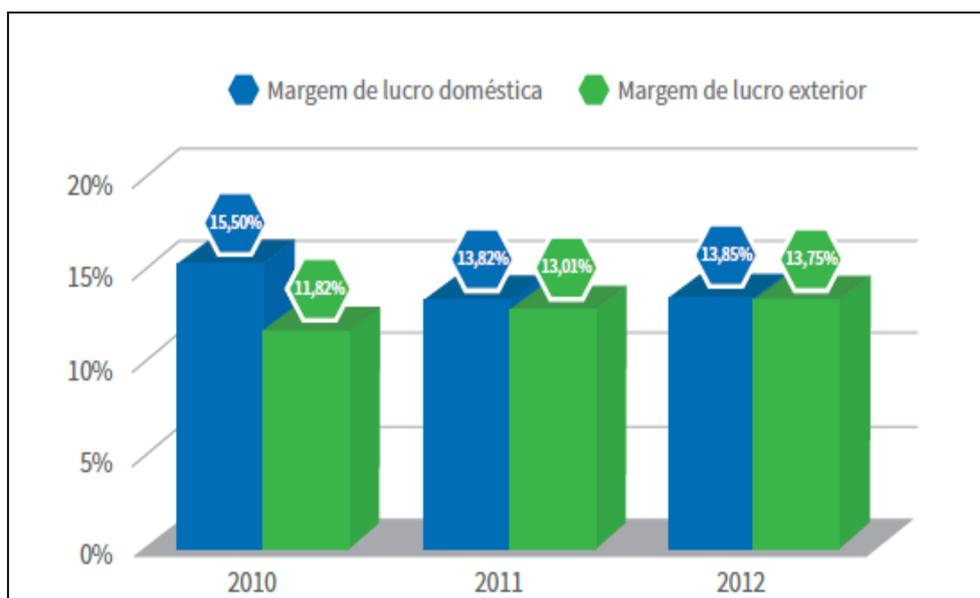


GRÁFICO 2: Margens de lucro das empresas brasileiras que se internacionalizaram.
Fonte: Fundação Dom Cabral 2013.

Com as margens de lucro no exterior tendendo a um aumento e aproximando-se das margens de lucro internas⁴, percebemos que o processo de internacionalização vai se consolidando, uma vez que há um tempo até as estruturas externas se adequarem ao que essas empresas já praticavam. As empresas JBS e Marfrig, que serão analisadas mais adiante, porém, apresentam grande parcela de suas receitas provenientes do exterior, e também significativa margem de lucro.

A Fundação Dom Cabral utiliza um índice de transnacionalidade para avaliar o quanto uma empresa depende de suas unidades no exterior. Esse índice é uma metodologia adotada pela UNCTAD e baseia-se nas receitas, índice de ativos, parcela dos funcionários que estão nas unidades estrangeiras e quantidade de países que as empresas atuam por meio de subsidiárias. Ciente de como é avaliada uma empresa para ser enquadrada como multinacional pelo órgão das Nações Unidas citado acima, Chesnais (1996) diz que o fator primordial, para tal classificação, seria o montante de ativos no exterior, independente de quantos países atua ou dos funcionários empregados.

A JBS vem se destacar pela quantidade de funcionários e pelas receitas auferidas no exterior, sendo que aproximadamente 50% de seus funcionários atuam em unidades fora do Brasil e mais de 70% de suas receitas provem dessas unidades. Com um pouco

⁴Atribuímos as margens de lucro citadas ao conceito de Margem Líquida (SANDRONI, 2001) que é a porcentagem de lucro líquido em relação ao total do faturamento e não ao conceito de taxa de lucro da qual fala Marx.

menos que isso, o grupo Marfrig aparece com 30% de seus funcionários no exterior e aproximadamente 50% de suas receitas atribuídas às unidades do exterior (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2013).

Logo, já temos uma ideia do quanto isso representa para essas empresas e como podemos inserir isso num debate Geoeconômico, uma vez que a importância do mercado externo, agora não mais somente como destino de exportações mas como local de atuação definitiva das empresas brasileiras tem aumentado significativamente. A atuação regional também é outro ponto que consideramos importante uma análise no viés da Geografia.

A atuação das empresas brasileiras é bastante acentuada na América do Sul, contribuindo para o papel hegemônico que o Brasil tem nessa parcela do continente americano. Isso é observado desde as primeiras investidas de empresas brasileiras no exterior e deve acentuar-se, até mesmo como estratégia de desenvolvimento e integração regional visto que a América do Sul tem potencial para uma grandeza econômica muito além do que apresenta, e para isso é necessário a superação de alguns desafios.

Porém, sustentamos nesse trabalho que a ação do Estado, no caso representado pelo BNDES, a burguesia industrial atrelada a ele, fatores internacionais favoráveis, como o fator cambial e a situação econômica de outros países permite nesse momento transcender algumas explicações com relação às internacionalizações. Inicialmente as internacionalizações mostram como fator relevante a proximidade cultural e geográfica, porém, esse fator tende a se tornar menos significativo com o desenvolvimento desse processo. As exportações também não mais são o motivo principal que explica as internacionalizações, e sim o acesso à mercados que não se teria, se não pelo viés do investimento direto. Assim observamos que, além das empresas analisadas nesse trabalho, outras buscam cada vez mais os mercados norte-americanos, europeu e asiático para expansão de negócios.

Na trajetória dos Investimentos Brasileiros no Exterior, a presença de apoio público, por meio de financiamentos ou de parcerias é relativamente recente, com exemplos escassos antes dos anos 2000, como o caso da Embraer nos anos 1990 e as empreiteiras no Oriente Médio nos anos 1970. Logo em décadas que a iniciativa privada articulava sua expansão sem um enfoque das políticas econômicas no sentido do investimento no exterior, as investidas nacionais tenderam a uma concentração à mercados mais próximos. O gráfico a seguir demonstra o grau de dispersão das

multinacionais brasileiras, ou seja, do total das empresas que possuem subsidiárias no exterior, qual a porcentagem delas que possuem subsidiárias nos continentes assinalados.

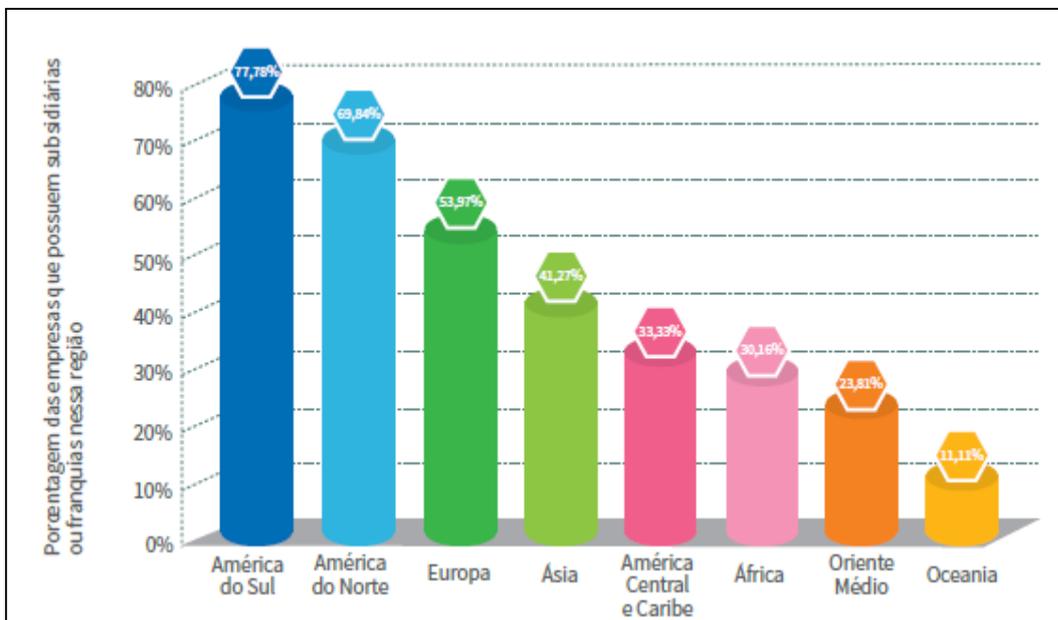


GRÁFICO 3: Dispersão geográfica das multinacionais brasileiras.

Fonte: Fundação Dom Cabral 2013

Infelizmente o relatório das transnacionais⁵ brasileiras elaborado pela Fundação Dom Cabral não traz informações a respeito de volume de investimentos em cada continente, que seria mais interessante para nossa análise. O volume de investimento, ou montante de ativos, nos parece mais adequado para uma classificação de transnacionalidade das empresas, assim como fez Chesnais (1996).

Dentre os países que mais possuem subsidiárias das multinacionais brasileiras, vamos observar a seguir um destaque para os Estados Unidos, além dos demais países latino-americanos, europeus e asiáticos, com um forte papel da China. Esse último vem destacando-se nos últimos anos como um dos principais parceiros comerciais e também como mercado de investimento para as empresas do Brasil. Outro ponto importante da perspectiva adotada pela Fundação Dom Cabral é a de que todas as empresas dão como prioritário o apoio público para a internacionalização, colocando isso como fator primordial na hora da realização de investimentos no exterior (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2013).

⁵Terminologia utilizada pela Fundação Dom Cabral; analisamos como sinônimo de multinacional nesse trabalho.

Posição	País	Número de empresas
1	Estados Unidos	41
2	Argentina	35
3	Chile	30
4	Colômbia	23
4	Uruguai	23
5	México	22
5	Peru	22
6	China	21
7	Reino Unido	19
8	Paraguai	17
8	Venezuela	17
9	Portugal	16
10	França	13

QUADRO 2: Países com maior quantidade de multinacionais brasileiras em 2013.

Fonte: Fundação Dom Cabral 2013.

Diante de uma leitura dos gráficos e dados acima, poderíamos associar essa dinâmica dos investimentos brasileiros aos estudos de Johnson e Vahlne (1977) que propuseram uma teoria para a expansão das empresas suecas pelo mundo, que ficou conhecido como “Modelo de Uppsala”. Porém acreditamos que isso é relativo de acordo com o projeto de desenvolvimento e internacionalização adotado por cada país. Em seus estudos, os autores acima explicam que a investida em mercados internacionais se dá por graus de maturação das empresas, sendo que inicialmente elas tenderiam a um domínio do mercado local e gradualmente se internacionalizariam, nos mercados regionais e posteriormente nos mercados mais distantes. É uma teoria baseada nas abordagens neoclássicas de Stephen Hymer e Raymond Vernon que não nos foi motivo de análise nesse trabalho, mas que tem um ponto de vista relevante enquanto estudo das internacionalizações.

As análises de Johnson e Vahlne (1977) ficam restritas à estudos relativos aos graus de experiência e conhecimento de mercado que as empresas vão adquirindo ao se expandir gradualmente, mas ignora parte da dinâmica histórica e o papel do Estado, que são elementos cruciais em nossa análise. No caso dos autores citados, há uma ênfase na análise de oportunidades e ajustes de mercado em detrimento das estratégias de alocação de recursos, e que os problemas relativos às internacionalizações estariam mais centrados em falta de conhecimento de mercado e obstáculos linguísticos e culturais.

De acordo com a Fundação Dom Cabral, o processo de internacionalização atual (2005 – 2014) é o mais dinâmico pelo que passou a economia brasileira. As internacionalizações que haviam ocorrido até esse período, como do Banco do Brasil, da Vale do Rio Doce e de algumas empreiteiras ocorreram em intensidades menores (SANTOS, 2012). Esse processo foi bastante acelerado e as empresas mais internacionalizadas não necessariamente foram empresas que percorreram um longo caminho de crescimento interno antes de se internacionalizar. Além disso, houve um papel estratégico do Estado, por meio da formulação da Política de Desenvolvimento Produtivo, que veremos adiante.

Os grupos JBS e Marfrig, até o final da década de 1990 não figuravam entre os maiores frigoríficos brasileiros, porém atualmente, com parcerias junto ao Estado, conseguiram uma grande expansão. Com o apoio do BNDES essas empresas também buscaram investimentos mais distantes, como a Austrália e China, visando a incorporação de modelos de confinamento australiano e o grande mercado consumidor chinês, transcendendo as barreiras regionais e culturais.

Pensamos que para um entendimento da dinâmica atual de nossa economia, precisamos entender o seu desenvolvimento histórico, visto que ao longo de sua trajetória perpassou por expansões e retrações que foram associadas a fatores cíclicos da economia, ao passo que as grandes mudanças aconteceram em épocas nem sempre favoráveis na economia internacional, como é o caso atual. Quem melhor estudou e buscou entender essa dinâmica na economia brasileira foi Ignácio Rangel, autor que nos auxiliou nessa compreensão do Brasil do século XX e nos permitiu algumas proposições acerca do Brasil atual. Não faremos uma relação direta entre os ciclos brasileiros e as internacionalizações, porém o entendimento dos ciclos é primordial para a compreensão de nosso objeto. As internacionalizações brasileiras ganharam força num momento de uma realidade um pouco mais favorável aos capitais brasileiros do que de certos países, onde o câmbio e a situação econômica internacional favoreceram.

CAPÍTULO 2: OS CICLOS, A ECONOMIA BRASILEIRA E O PAPEL DO BANCO DE DESENVOLVIMENTO NO BRASIL

2.1 DE KONDRATIEFF À RANGEL: OS CICLOS ECONÔMICOS APLICADOS À ECONOMIA BRASILEIRA

A ideia de ciclo econômico, apesar de popularizada pela obra do economista Joseph Schumpeter, aparece já antes na obra de Karl Marx. Em “O capital”, com sua primeira edição lançada em 1867, o autor demonstra que as oscilações do capitalismo são explicadas pela Lei da Queda Tendencial da Taxa de Lucro, mostrando-nos como a taxa de lucro cai devido ao aumento da composição orgânica do capital. Esse movimento tendia para uma crise no sistema (MARX, 1983), porém, ao contrário de Schumpeter, Marx trata de ciclos curtos na economia. Pela teoria de Marx (1983), um maior investimento em capital constante, ou seja, nos meios de produção, mantendo-se a taxa de exploração do trabalho, leva a uma diminuição da taxa de lucro.

Marx (1983) também expõe alguns elementos contrariantes que prolongariam essa diminuição no sistema como um todo, como a elevação do grau de exploração do trabalho, a compreensão do salário abaixo de seu valor, o barateamento dos elementos do capital constante, a superpopulação relativa, o comércio exterior e o aumento do capital por ações. Na análise de Marx (1983), a taxa de lucro cai, porém a massa de lucro aumenta com o capital constante, assim a acumulação continua. Sendo assim, a grande produção permite que o montante ganho pelos capitalistas seja alto, mesmo com uma taxa de lucro tendendo a uma diminuição.

Deve-se também ao economista russo Nicolai Kondratieff um estudo mais específico sobre a dinâmica de ciclos longos. Esse autor enfatiza que a economia mundial passou por algumas fases de crescimento e de decréscimo, marcada por revoluções na técnica e também por grandes conflitos durante as recessões, mas que tiveram a queda da taxa de lucro geral do sistema como causa principal. Kondratieff (1935) faz uma análise dos ciclos econômicos a partir de 1789 até 1920, focando em alguns setores produtivos e nos salários dos trabalhadores na França, Inglaterra e Estados Unidos, concluindo que existiam oscilações maiores na economia que duravam em média 50 anos.

Não pretendemos fazer aqui um estudo mais complexo de cada ciclo proposto por Kondratieff, mas sim relacioná-los com a dinâmica da economia brasileira nessa primeira parte, baseando-nos em Rangel (1981) que já demonstrou tal relação em

épocas passadas de nossa economia, adaptando o estudo dos ciclos às condições históricas brasileiras (BIELSCHOWSKY, 2000). Esse autor salienta, por meio da teoria das dualidades, que o capitalismo desenvolveu-se no Brasil em meio a uma realidade ao mesmo tempo dinâmica e atrasada, ou seja, com a coexistência de uma economia moderna e antiga e que os efeitos das oscilações econômicas internacionais levaria nosso país a algumas medidas para dinamizar sua produção. A dualidade proposta por Rangel (1981) também significava um pacto de poder composto por frações de classes dominantes, onde os processos sociais e econômicos são resultados de relações internas e externas de produção. O autor salienta que as mudanças ocorridas ao longo dos ciclos econômicos eram lideradas pelas classes mais maduras, transformando seus interesses em política.

Nas palavras de Bielschowsky (2000, p. 213):

[...] A ideia da simultaneidade de dois modos de produção, ou duas “formações econômicas dominantes”, constituía a peça central da tese da dualidade básica da economia brasileira, segundo a qual cada “formação” teria, por sua vez, uma dupla natureza, relativa, respectivamente, a suas relações “internas” e “externas”.

Assim Rangel (1981) analisa quatro dualidades da economia brasileira. Na primeira, retoma o período de independência do Brasil, que se encontra na “fase b” do primeiro Kondratieff, (1815 – 1847), num país que conta com presença do escravismo associado ao capital mercantil e industrial estrangeiro. O enfraquecimento das metrópoles durante essa fase permitiu uma maior autonomia das colônias, apoiadas pelo capital mercantil que derrubaria alguns monopólios de comércio.

Mesmo assim, não houve uma tentativa de um processo para se iniciar a industrialização no país, já que havia uma vigorosa concorrência dos países centrais e que estavam lado a lado à classe dos barões e senhores de escravos e também dos comerciantes (importadores). Nesse período, nosso país era essencialmente agrícola e sofria uma alteração geográfica das principais áreas produtoras, uma vez que as culturas praticadas no norte e nordeste, como o algodão, a cana de açúcar e o tabaco acabaram sofrendo com a concorrência internacional aberta por novas áreas produtoras e até mesmo a substituição do açúcar da cana nos Estados Unidos e Europa que passaram a utilizar o açúcar da beterraba. A grande produção volta-se mais ao sul, com a introdução do café no sudeste brasileiro (PRADO JUNIOR, 2006).

Na segunda dualidade, o Brasil foi marcado pela presença forte do capital mercantil, tanto internamente quanto externamente. Transformou-se em república em 1889, culminando com a fase descendente do segundo Kondratieff (1873 – 1896) e o fim do escravismo, que levou Rangel (1981) a classificar como transição do escravismo para uma relação feudalista no país, uma vez que com o fim do escravismo, não foi o trabalho assalariado que teve predominância no Brasil, mas uma relação de subordinação aos senhores de terras por parte dos trabalhadores.

Nesse período, segundo Prado Junior (2006), a recém formada República teve que atravessar uma crise gerada no sistema monetário e na falta de controle de emissão de moeda, que, em parte, se deu devido à contratação de mão de obra assalariada e, em outra, a auxílio aos antigos proprietários de escravos, atingidos pela abolição.

Compreendemos que as visões de Prado Junior (2006) e Rangel (1981) são diferentes em relação à evolução econômica, sobretudo agrária, do Brasil. O primeiro já defendia que as relações agrárias no Brasil já eram tipicamente capitalistas desde o início de sua colonização, diferentemente de Rangel (1981), que defende a tese de que é uma questão de dualidade de classes e, na antiga república, representava uma relação capitalista, mas também com resquícios feudais (VIEIRA, 1992).

A terceira dualidade assinalada pelo autor apresenta-se após a primeira grande depressão do século XX, em 1929, com a formação do capital industrial nacional associada ao capital financeiro internacional e ao Estado e ainda o desenvolvimento de um latifúndio voltado ao mercado interno, demonstrando algumas rupturas com o latifúndio agroexportador. Mesmo assim, uma relação de atraso no campo persistiu, já com um movimento populacional em direção às cidades. Esse movimento populacional enfatiza-se com o chamado “crescimento para dentro”, o qual era sustentado por uma política de substituição de importações, amparada por financiamentos e planejamento do Estado em grande parte. Logo a mão de obra que saía do campo rumava em direção às indústrias, que dependiam de uma grande massa de trabalhadores.

A crise de 1929 abalou seriamente os alicerces da economia liberal, sustentada pela teoria neoclássica que insistia na defesa de que a livre concorrência como mantenedora de uma alocação correta dos recursos produtivos. No Brasil pós 1930, temos o surgimento de um embate de teorias econômicas, que teria maior relevância após 1945. Alguns pensamentos tiveram grande importância no debate a respeito dos rumos econômicos do país. Citamos como exemplo as correntes Neoliberais, representada principalmente por Eugênio Gudin; o pensamento Desenvolvimentista,

representado por Roberto Campos e Celso Furtado; o pensamento Socialista surgido a partir do Partido Comunista Brasileiro e o pensamento independente de Ignácio Rangel (BIELSHOWSKY, 2000).

Com Vargas no poder (1930 a 1945 e 1951 a 1954), o compromisso estatal, defendido parte das correntes citadas, principalmente desenvolvimentistas e socialistas ganhou força. Nem sempre ocorria com a concordância em todos os pontos por todos os grupos, mesmo assim foi posto em prática, visto que era o que menos feria os interesses econômicos das oligarquias agroexportadoras e agradava a burguesia industrial. Nesse sentido um grande impulso foi dado à industrialização brasileira com algumas ações denominadas desenvolvimentistas como a criação da Petrobrás, Eletrobrás, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, a Companhia Siderúrgica Nacional etc (BASTOS e FONSECA, 2012).

Entre 1930 até o final da década de 1970, o intervencionismo estatal e o nacionalismo marcaram o desenvolvimento econômico do Brasil, em parte pelos efeitos da crise dos anos 1930. A partir de 1948, com a criação da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe), alguns postulados criados nesse órgão ganham força como alternativas para o desenvolvimento das nações periféricas do continente. Mantega (1992, p. 39) nos mostra um resumo da visão Cepalina de desenvolvimentismo.

[...] a industrialização é vista como o meio mais eficiente para se conseguir o aumento da renda nacional e da produtividade, para se evitar a deterioração dos termos de intercâmbio e, assim, reter-se os frutos do progresso técnico. Para capitanear essas transformações, que deveriam resultar em economias nacionais sólidas e autônomas, com maiores níveis de renda e de consumo para toda a população, a CEPAL sugere a decidida participação do Estado na economia, enquanto principal promotor do desenvolvimento e responsável pelo planejamento das modificações que se faziam necessárias.

Sendo assim, no Brasil do período denominado Nacional Desenvolvimentista (1930-1980) foram criados importantes órgãos de pesquisa, como a EMBRAPA e o IBGE, de financiamento, BNDE (posteriormente transformado em BNDES) e, além de uma série de estatais de diversos setores - Petrobrás e Companhia Vale do Rio Doce, por exemplo, corroborando para a diminuição da dependência brasileira de estudos e investimentos do exterior. Essas iniciativas, por parte do Estado, permitiram que se constituísse no Brasil, um edifício industrial que veio a tornar-se o maior da América Latina e um dos maiores do mundo, elevando o país a um quadro de destaque de

crescimento ao longo do século XX. O capitalismo brasileiro era então impulsionado por uma fonte de planejamento (o Estado), que permitiu o desenvolvimento de uma infraestrutura física marcada pelas redes de transporte e telecomunicações, e pelo incentivo aos setores produtivos, propiciando uma reconfiguração territorial do país (MAMIGONIAN, 2005).

Apesar do grande crescimento econômico nos 1960 e 1970, muitas questões sociais, além de não observarem os benefícios postulados pela CEPAL, ainda foram agravadas, como o aumento da concentração de renda e a falta de uma reforma agrária no período de ditadura militar (1964-1985). Faltava então, uma análise melhor das relações de classe do modo de produção capitalista da América Latina e de como era a difusão da riqueza nacional, visto que somente a industrialização não conseguiu resolver.

Na quarta dualidade mostrada por Rangel (1981), que se iniciou nos anos 1970 com as crises no petróleo (“fase b” do quarto Kondratieff) e se estenderia para além da data da obra analisada, tínhamos a presença do capital financeiro atuando fortemente junto com o capital industrial, isso tudo orientado pelo Estado. A indústria, na quarta dualidade, seria hegemônica no novo pacto de poder, juntamente com o latifúndio capitalista.

O Brasil vive os momentos finais da 3ª Dualidade: uma aliança sob a hegemonia da primeira, entre a classe dos latifundiários feudais, surgida como dissidência progressista da classe dos senhores de escravos, com a Abolição –República, e a novel classe dos capitalistas industriais, surgida para o poder, em 1930. Esta última classe, agora em plena maturidade, não pode não aspirar à hegemonia e, para isso, prepara-se para uma aliança com o jovem latifúndio capitalista, dissidência progressista da classe dos latifundiários feudais. Esse novo pacto de poder caracterizará a 4ª Dualidade (RANGEL, 1985).

A crise, presente no ciclo recessivo, levava o autor à propor uma presença maior do Estado, incentivando a base industrial, em um novo esforço para substituir as importações:

Como resposta ao espantoso endividamento externo (se o comparamos com as forças prováveis do comércio exterior, como deve ser), um vigoroso esforço de substituições de exportações terá que ser instrumentado. E, como o déficit coberto pelas entradas extraordinárias de capitais reflete essencialmente a importação de bens de equipamento e outros bens de produção, o esforço de substituição de importações deverá recair sobre muitos produtos integrantes desse

grupo. Por outras palavras, o esforço principal de substituição de importações deverá orientar-se para o Departamento I da economia (RANGEL, 1981, p. 31).

Essa iniciativa deveria partir do Estado, visto que o capital industrial privado tende, em sua maior parte, a retrair investimentos em tempos de crise, ou então deslocá-los para o setor financeiro. O fato é que o período que seguiu foi marcado, sim, por uma atuação no sentido de transferência de obrigações, incluindo aí a de promoção de desenvolvimento, para o setor privado. Essa atuação partiu do Consenso de Washington⁶ que, nos anos 1990, levou o Brasil a grandes instabilidades econômicas e sociais.

2.2 A CONJUNTURA POLÍTICA E ECONOMICA BRASILEIRA NOS ANOS 1990 E 2000

A adoção do ideário neoliberal nas políticas econômicas do Brasil culminaria com o início da quarta dualidade assinalada por Rangel (2005), uma vez que o antigo sócio menor, o capitalismo industrial, assumiria o posto de sócio maior no ciclo nacional. Assim o antigo latifúndio feudal, agora sob a roupagem da empresa rural capitalista, teria um avanço econômico e figuraria como sócio subalterno. Porém, como já assinalava Rangel (1985), o absurdo de se tentar combater a inflação, gerada no ciclo depressivo, com a exacerbação da recessão torna-se realidade no país, inflada pelos discursos dos gurus do FMI.

A crise do petróleo na década de 1970 fez com que uma grande pressão partisse dos países centrais, com os Estados Unidos a frente, para que as políticas adotadas até então nos países latino-americanos sofressem sérias mudanças. Essas mudanças surgiram no âmbito econômico, como as propostas pelo Consenso de Washington, mas alteraram profundamente o quadro social no país nos anos seguintes. O pagamento de juros das dívidas externas, com amplo favorecimento aos bancos, a abertura desenfreada dos mercados internos sobre o pretexto do livre-comércio e a política monetarista centrada na inflação levaram vários países ao prolongamento das crises e a falta de investimentos em programas sociais e projetos de infraestrutura, desde o começo dos anos 1980 até 2000 (MAMIGONIAN, 2005).

⁶Denominação gerada a partir de um encontro do Institute for International Economics que visava avaliar as medidas econômicas adotadas na América Latina e apresentar práticas de gestão. Essas práticas passaram a ser exigidas pelo FMI para a concessão de empréstimos aos países latinos.

Os postulados do Consenso de Washington visavam mais especificamente o controle fiscal, à liberalização econômica por meio da diminuição das barreiras a produtos importados e ao Investimento Externo Direto, além da diminuição da presença do Estado na Economia. Esses postulados foram o alvo de inúmeras críticas partidas, sobretudo, das Esquerdas dos países Latino-Americanos nos anos 1990 até hoje. Em contrapartida, na defesa do que foi mencionado, o criador da denominação do encontro, John Williamson, rebate dizendo que nada do que se teve como consenso visava à diminuição do papel do Estado na economia e não necessariamente condicionavam o sucesso dessas políticas à manutenção de uma baixa taxa de inflação. Ainda diz que essas regras não eram um “remédio” eficaz às economias doentes, sendo assim não deviam ser lançadas como dogmas (WILLIAMSON, 1990). Porém, não foi o que na prática ocorreu visto que muitos governos, inclusive o do Brasil, altamente ligados ao FMI por conta das dívidas públicas, adotaram medidas mais convenientes aos propósitos do Consenso a partir de então.

Nos anos 1990, algumas iniciativas para o combate à inflação (como a eliminação de incentivos fiscais, liberalização do câmbio e a extinção de alguns órgãos estatais), a redução de tarifas de importação e principalmente a política de privatizações marcaram o auge das investidas neoliberais no Brasil. Importantes estatais foram vendidas ao capital privado, tanto nacional quanto estrangeiro, de uma forma bastante polêmica, já que algumas foram desvalorizadas para a venda. No governo Fernando Collor (1990 – 1992) foram vendidas 6 estatais (Usiminas, Acesita, CST, Petroflex, Copesul e a Fosfértil). Na sequência, durante o governo provisório de Itamar Franco se articulou a massa de privatizações que viria na sequência, já que durante a presidência de Fernando Henrique Cardoso (1994 - 2002) foram privatizadas cerca de 80 empresas, arrecadando US\$ 73 bilhões (SANTOS, 2012).

As privatizações eram colocadas como um caminho sem volta, por conta dos custos das estatais, altos preços dos serviços, além de que, algumas privatizações tiveram um amplo financiamento pelo BNDES. A promessa de diminuição de custos, aumento de investimentos, aumento na concorrência, melhores serviços foi pouco cumprida, o que já apontou para um fracasso da política econômica do segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso, vigente na maior parte da período neoliberal no Brasil.

Assim, com a profundidade do rompimento com o modelo nacional-desenvolvimentista, muitos problemas, sobretudo de exclusão e desigualdades sociais

além da elevação da taxa de juros, agravaram-se no Brasil. Com a inserção do neoliberalismo, o foco das preocupações se deslocou para o setor financeiro, com mudanças de planos monetários que impactaram diretamente na vida da população. Batista Junior (1998) faz uma análise dos primeiros anos do Plano Real e quais as conseqüências das medidas adotadas com ele.

A queda inflacionária, observada pela desindexação, abertura à importação e a disponibilidade de capitais externos, não foi acompanhada de uma diminuição no déficit público. O fato do governo brasileiro, nos anos 1990, abusar desses instrumentos expôs o país a um grave desequilíbrio externo, deixando-o vulnerável nas crises internacionais, como a crise do Leste Asiático em 1997 (BATISTA JUNIOR, 1998).

As mudanças que a abertura econômica trouxe foram eficazes somente para romper com a antiga ordem, porém não retomaram o crescimento acelerado ou melhoraram o bem-estar da população. Observamos o contraste em seguida, em dados comparativos do período com proeminência de políticas neoliberais (1994 – 2002) e a sequência no qual houve um papel um pouco mais forte das políticas Estatais buscando uma tentativa de recuperação do quadro social e econômico brasileiro. Para isso utilizamos alguns dados comparativos, como as taxas de crescimento do PIB (gráfico 4), a geração líquida de postos de trabalho (gráfico 5,) a evolução do salário mínimo real (gráfico 6), a quantidade de crédito disponível à pessoa física e jurídica em porcentagem do PIB (gráfico 7), e o índice de crescimento de vendas no varejo (gráfico 8):

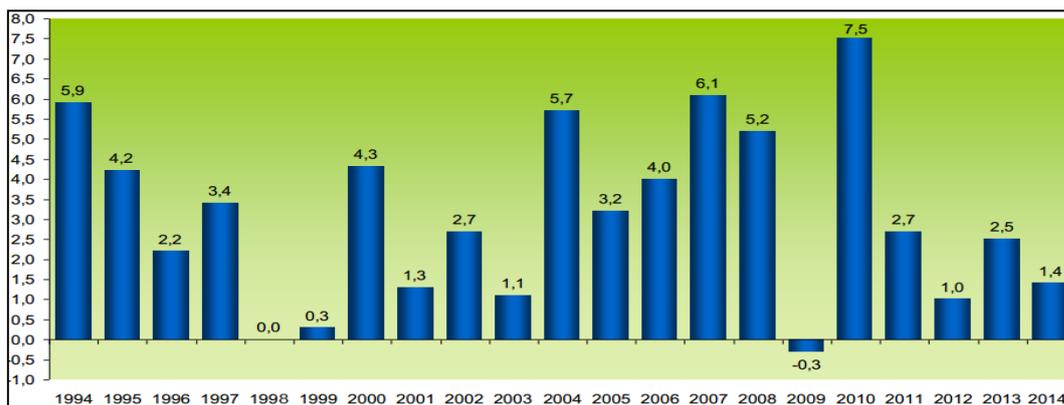


GRÁFICO 4: Variação anual do crescimento do PIB (%)

*Acumulado até junho

Fonte: IBGE

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

A média de 1994 a 2002 foi de 2,7%, com crescimento mais baixo no ano da crise brasileira de 1998. De 2003 a 2014 a média de crescimento foi de 3,34 com

menores crescimentos durante o período da crise econômica internacional, após 2008. Observamos que houve um crescimento acentuado no ano de 2010, porém o índice baixa até 2014. A seguir, no gráfico 7, também vamos perceber que o ano de 2010 registrou a maior geração de postos de trabalho do período. Tanto a geração de postos de trabalho, quanto o crescimento do PIB não se mantém em crescimento após 2010, registrando índices menores até 2014.

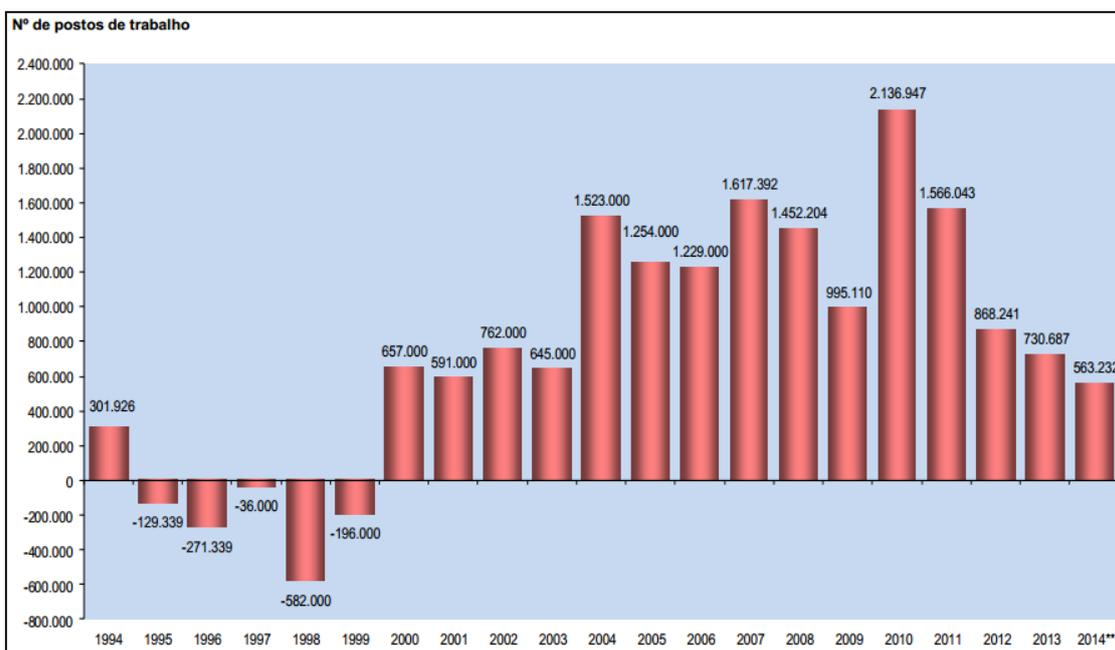


GRÁFICO 5: Geração Líquida de postos de trabalho

**Acumulado até junho

Fonte: MTE/CAGED

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

O incremento do consumo, observado pelo aumento das vendas no varejo (gráfico 8) e uma grande disponibilidade de crédito (gráfico 6) se mantiveram em um patamar de crescimento até 2013.

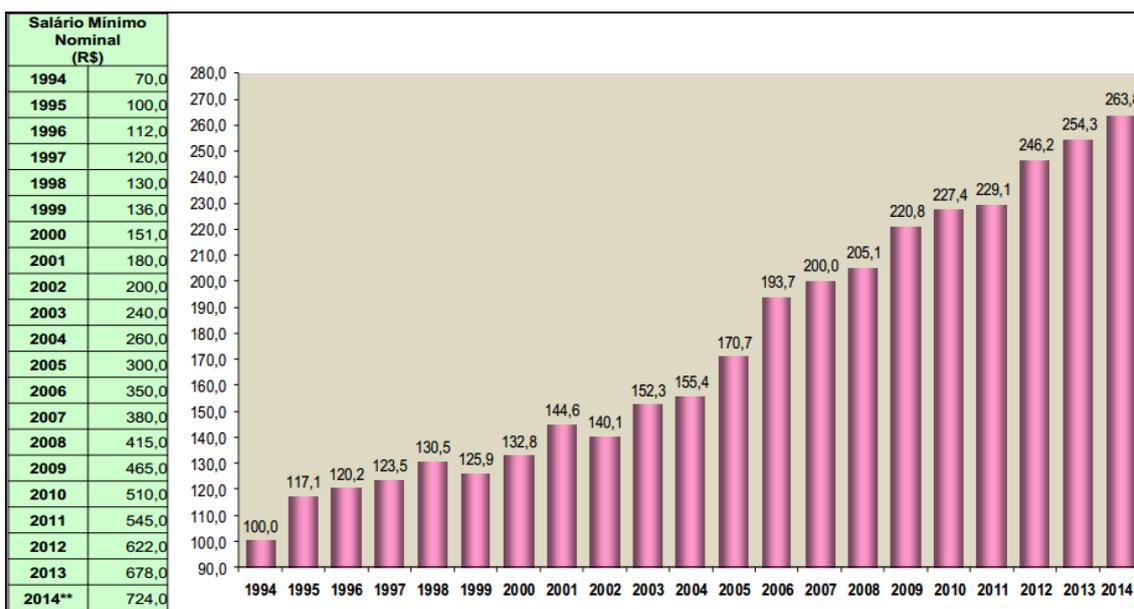


GRÁFICO 6: Evolução do salário mínimo real

**Janeiro

Fonte: DIEESE

Organização: Gomes e Cruz (2014)

A variação observada entre os anos de 1994 até 2002, nos permite observar que o ganho real foi de 40,1%, ao passo que no período que vai de 2003 a 2014, houve um aumento real de 173,2% no salário mínimo. Esse aumento associou-se com a expansão do crédito, à expansão da geração de empregos, culminando em uma elevação nas taxas de consumo da população, que observaremos a seguir.

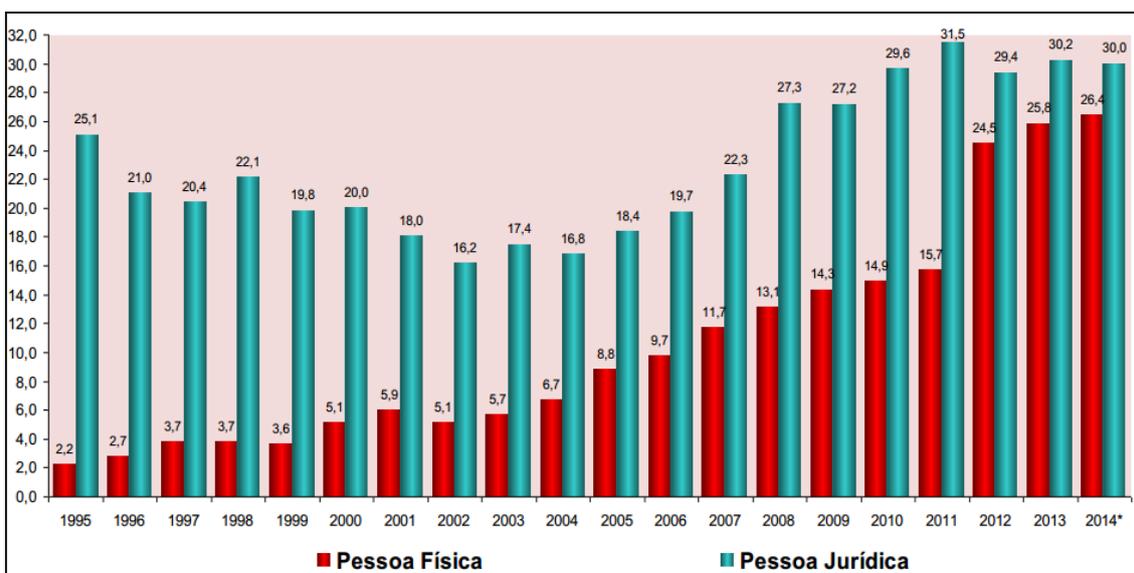


GRÁFICO 7: Crédito à pessoas físicas e jurídicas (% do PIB)

**Junho

Fonte: BCB

Organização: Gomes e Cruz (2014)

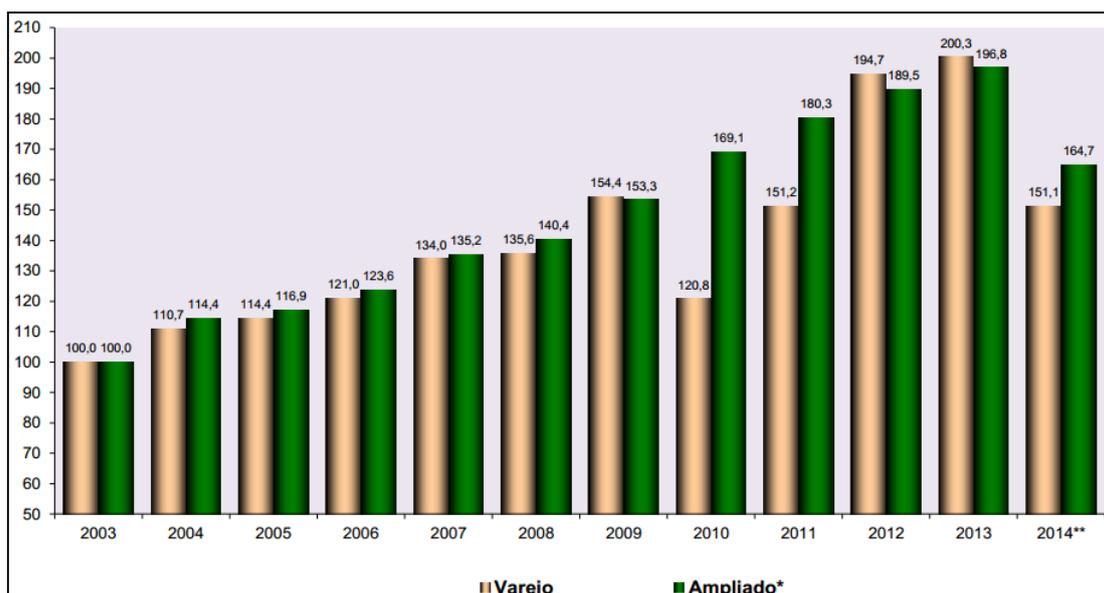


GRÁFICO 8: Índice de crescimento das vendas reais no varejo. Data base 2003 = 100

*Inclui veículos, motos, partes e peças e materiais de construção

**Acumulado até junho

Fonte: Ipeadata

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

Os discursos a respeito da Globalização, que ganharam força no contexto de liberalização dos mercados, entravam como uma lógica econômica contemporânea a qual todos nós estaríamos sujeitos. O que não nos foi mostrado é que essa nova realidade econômica, fruto também de algumas decisões políticas, expõe que a economia não se move mecanicamente, por mais que se obscureça o papel político. A atuação do governo brasileiro durante os anos 1990 levou ao prolongamento dos efeitos gerados a partir da crise do petróleo, impactando diretamente na vida da população, uma vez que se induzia à ideia de que haveria ajustes necessários ao novo sistema global que surgia (BATISTA JUNIOR, 1998).

Como observamos nos dados dos gráficos 4, 5, 6, 7 e 8, os modelos políticos exercem consideráveis mudanças. Basta ver o contraste de um período (1994 a 2002) em que se adotava uma política econômica mais passiva em relação às imposições de abertura, exercidas, sobretudo, pelo FMI, e de um outro (2003 à 2014), no qual se tentou, ainda que sem grandes rupturas, implantar um modelo econômico com maior força estatal.

No âmbito produtivo, a continuidade da crise dos anos 1980 forçou as empresas instaladas no Brasil a continuarem o processo de reestruturação industrial, eliminando linhas de produção, substituição de alguns produtos por outros importados e a praticarem processos de fusões e aquisições para se manterem no mercado. A abertura

econômica e a política dos juros altos fizeram com que o capital estrangeiro aumentasse significativamente sua presença no Brasil nos anos 1990, lembrando que muito do que se apresenta como Investimento Estrangeiro Direto (IED) foi uma transferência de patrimônio via privatizações e desnacionalizações (VIDEIRA, 2009). Em seguida podemos ver alguns dados:

Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Valor do IED líquido (milhões de dólares)	988	1.102	2.061	1.290	2.149	4.405	10.791	18.992	28.855

QUADRO 3: Investimento estrangeiro direto líquido no Brasil – 1990 à 1998.

Fonte: Banco Central.

Organizado pelo autor

Por meio das desnacionalizações, assim como as empresas públicas, também várias empresas privadas nacionais foram adquiridas por empresas estrangeiras. Gonçalves (1999) faz uma análise das incorporações das empresas privadas nacionais que foram incorporadas por empresas estrangeiras e mostra a origem do capital internacional que foi investido no Brasil. O autor indica que a origem do capital para a compra das empresas brasileiras partiu principalmente de países da Europa e dos Estados Unidos. Nesses países centrais, o quadro econômico estava favorável na época, pois nos anos 1990, a exploração do terceiro mundo e a desregulação que criou ganhos fictícios, como da empresa Enron⁷, sustentaram um crescimento relativo do centro do sistema, como mostrado por Stiglitz (2003). Criava-se assim uma falsa ilusão de que tudo caminhava bem, e que as dificuldades seriam momentâneas nos países latino americanos, caso a receita imposta fosse seguida corretamente.

Assim, o México enfrenta sua pior crise já em 1994, o Brasil em 1998 e a Argentina em 2001, fazendo com que por toda a América Latina ganhassem força os discursos de uma esquerda que estava com pouca força até então. Logo, nesses e em muitos outros países surgem figuras emblemáticas que retomam discursos populistas e assumem o poder na maior parte das Américas do Sul e Central. Chavez na Venezuela, Lula no Brasil, Kirchner na Argentina, Morales na Bolívia são alguns dos exemplos mais marcantes.

⁷Empresa estadunidense do setor de energia, que entrou em falência no ano de 2001 devido à manipulações de balanços financeiros.

A aproximação desses países com países asiáticos, sobretudo a China, e um aumento de demanda internacional por *commodities* proporcionaram um aumento nas exportações de produtos primários, já retomando o crescimento logo no início dos anos 2000 (Gráfico 9). A partir disso, algumas mudanças sociais também seriam colocadas em prática. Uma realidade é que o quadro social brasileiro passou por uma mudança positiva nos primeiros anos do século XXI, com uma relativa distribuição na renda e diminuição da extrema pobreza (Gráfico 10). Economicamente o século começou com uma economia crescendo pouco nos primeiros anos (1,3% em 2001, 2,7% em 2002, 1,3% em 2003) como visto no gráfico 4, tendo uma aceleração após 2005 e novamente uma desaceleração no final da primeira década, agravada pela crise econômica internacional de 2008.

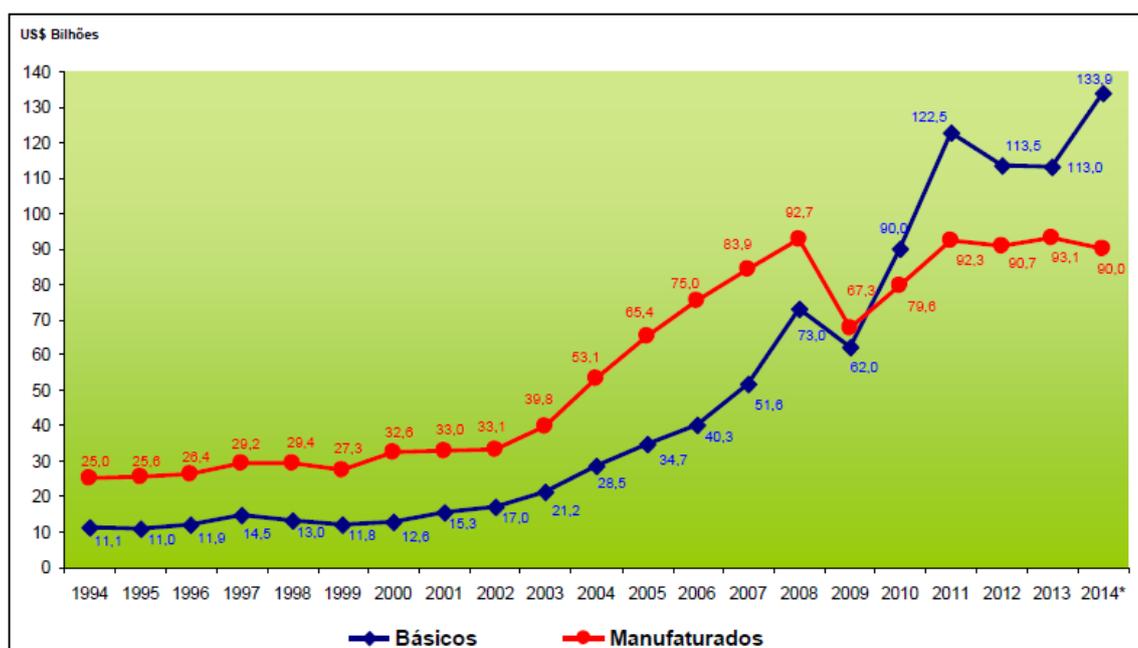


GRÁFICO 9: Evolução das exportações de produtos básicos e manufaturados em US\$ Bilhões.

Fonte: Ipeadata

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

*Dados acumulados até junho.

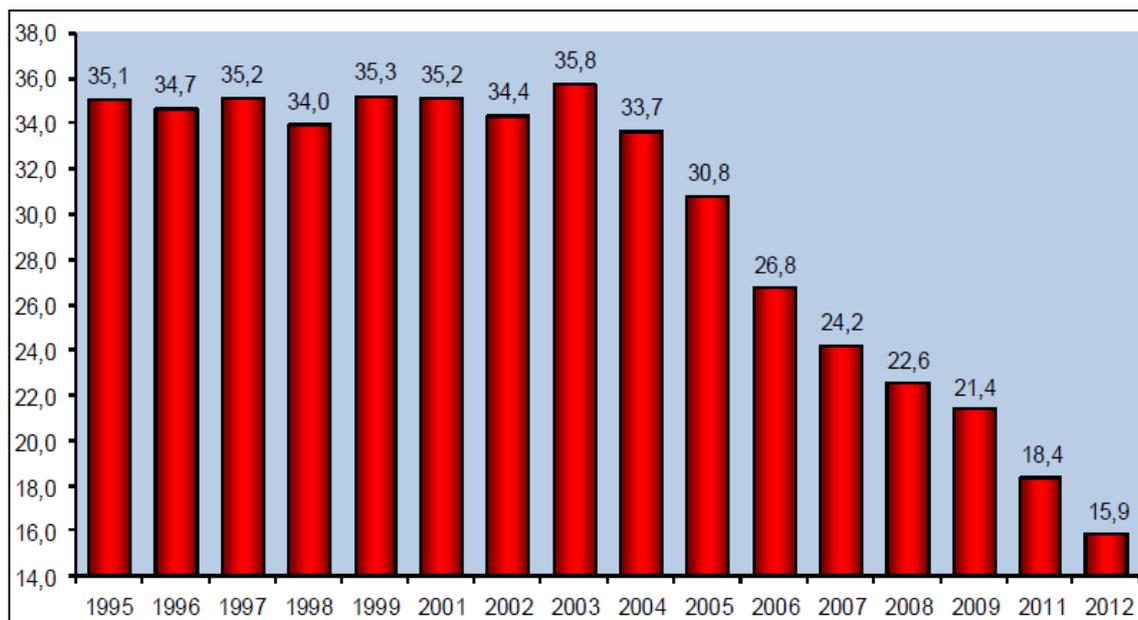


GRÁFICO 10: Taxa de pobreza; pessoas pobres (% do total)

Fonte: Ipeadata

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

2000 e 2010 não foram publicados

Com alguns quadros sociais não muito favoráveis durante os anos 1990, uma reformulação política ganhou força no Brasil, representada pela entrada de governos um caráter mais intervencionista no país. Durante a década assinalada, houve exemplos de outros países que apresentaram uma inserção menos passiva na nova lógica econômica global. Stiglitz (2002) apresenta os casos da China e da Polônia que empregaram modos alternativos de condução econômica nacional, ao contrário das propostas pelo Consenso de Washington e sustentaram taxas de crescimento altas ao longo dos últimos 20 anos. Esse modo alternativo foi baseado na manutenção da autonomia do Estado sobre a economia, algo que foi retomado em diversos países latino-americanos no início dos anos 2000.

De acordo com Aoun e Verdi (2010), as internacionalizações surgiriam sob uma nova fase na globalização contemporânea, num momento de avanço técnico que propiciaria a essa prática uma intensidade maior do que em outros períodos. Assim as empresas estariam articulando-se dentro de uma nova ótica econômica global, em que internacionalizar-se seria primordial para sobrevivência no mercado. Logo, o Estado seria um agente imprescindível para subsidiar a transição para essa nova fase.

Dentro dessa maior atuação estatal na economia brasileira, buscamos focar nas internacionalizações que foram apoiadas pelo BNDES, sobretudo após 2005 em que se cria uma política de formação de grandes multinacionais brasileiras, com o intuito de

alavancar o comércio exterior intra-firmas, e também acessar mercados mais protecionistas à essas empresas, como os Estados Unidos e a União Europeia. Logo alguns grupos traçam planos ousados de internacionalização, buscando novos mercados, transferindo seu capital, buscando parceiros no exterior ou, apenas comercializando seus produtos em outros países, sendo assim, a internacionalização consistiria em toda intervenção qualitativamente avançada nos mercados externos, abarcando todas as fases, desde a exportação até o Investimento Externo Direto (ABRANTES, 2002).

Apesar de alguns passos no sentido de uma aproximação dos investimentos públicos com grandes projetos privados, alguns desafios ainda são colocados ao Brasil para que se possa de fato ocorrer uma mudança radical com relação à política econômica adotada até então. Um novo desenvolvimentismo passaria por mais algumas reformas. Bresser-Pereira (2010, p.59) diz que:

[...] em nome do combate à inflação dominada desde 1994, [o governo] continuou a adotar uma política ortodoxa, própria ao consenso de Washington, baseada em taxa de juros ainda alta e taxa de câmbio sobre-apreciada, ou, em outras palavras, baseada em déficit público e em déficit em conta corrente – duas políticas perversas que levaram o Brasil a perder mercado externo e vêm freando o investimento e o crescimento da economia brasileira.

Na visão do autor citado, somente mudando essa política ortodoxa é que podemos avançar a um crescimento próximo ao apresentado por países asiáticos nas últimas décadas, acima de 5%. No começo dos anos 2000, tivemos um crescimento próximo a isso, sustentado pelo aumento nas exportações, desvalorização cambial e diminuição de juros, fato que sofreu uma mudança após a crise econômica mundial de 2008.

A leve mudança econômica no Brasil e em outros países da América Latina levou alguns autores a propor um novo-desenvolvimentismo na região, como Bresser-Pereira (2010), Sicsú, Paula e Michel (2005). Tal proposta tem base em alguns pressupostos utilizados pelos “desenvolvimentistas” do século passado, que eram pensadores baseados em correntes clássicas como Adam Smith e Karl Marx, da macroeconomia Keynesiana e da teoria estruturalista da CEPAL. Esses traçavam planos e estratégias para busca de um desenvolvimento semelhante a países centrais, isso com o papel de planejamento e coordenação da economia em posse do Estado.

Bresser-Pereira foi um exemplo dos autores que partiram para a explicação da conjuntura econômica favorável, principalmente na segunda metade dos anos 2000.

Porém devemos deixar claro que não é exatamente essa matriz de pensamento que tem orientado nosso trabalho e também não fica expresso que ela tem orientado as ações mais recentes do BNDES. Mesmo assim, nos contatos realizados junto ao Banco, percebemos que a visão estratégica de atuação do fomento no Brasil tem sofrido algumas alterações, principalmente após a entrada de Luciano Coutinho⁸ a frente da entidade. Logo, começou-se a pensar uma atuação em busca da consolidação de uma política econômica voltada ao investimento em empresas nacionais e ao fortalecimento de setores que demandam uma priorização em nosso país, como a inovação e tecnologia⁹. Nesse sentido foram criados os planos “Inova”, em 2011, nas áreas de aerodefesa, agropecuária, petróleo e gás, saúde, sustentabilidade, telecomunicações, biomassa e cana-de-açúcar, além de programas que já compunham os serviços de apoio financeiro a empresas, como a atuação em renda variável e demais políticas transversais (BRASIL, 2014).

Pensamos que essa mudança de visão econômica por parte do Estado, como proposto por Bresser-Pereira (2010), é importante, mas, somente ela não nos levaria à uma autonomia de construção do futuro do país. A boa vontade de governantes na condução de uma política de desenvolvimento se apresenta como uma visão idealista do processo. O contexto de desenvolvimentismo no Brasil se articula mais como pactos de poder, dependendo das estratégias adotadas pela elite produtiva nacional. Há de um projeto nacional de longo prazo, sanando as deficiências que o país apresenta em infraestrutura. Para isso, como mostrado por Rangel (1981), precisamos de altos investimentos no Departamento I de nossa economia, e visto que não é um setor muito apreciado pelo capital privado, por conta do longo prazo de lucro e do alto custo, o Estado deve ter uma participação ainda mais enfática. Esse tipo de atuação vem sendo observada, a partir de 2007, com o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) que surgiu com a promessa de uma forte intervenção estatal no investimento em infraestrutura e deve ter resultados significativos nos próximos anos.

A partir disso, e buscando o arcabouço teórico deixado por Ignácio Rangel, poderíamos pensar em um esboço dos pactos de poder e da dualidade no Brasil nesse início de século XXI. A burguesia agropecuária brasileira tem uma influência bastante

⁸Luciano Galvão Coutinho é um economista formado na USP e lecionou em diversas universidades pelo mundo. Além disso atuou como Secretário- Executivo no Ministério de Ciência e Tecnologia na década de 1980. Desde 2007 é presidente do BNDES.

⁹Realizou-se uma entrevista junto ao BNDES no mês de junho de 2014. Além disso, buscamos outras entrevistas concedidas pelo Presidente do BNDES, Luciano Coutinho, ao portal UOL e no programa de televisão “Roda Viva”.

grande nas decisões políticas e econômicas nacionais, representando um setor dinâmico e amplamente ligado ao mercado externo. Assim como anteriormente o mercado capitalista forçava o latifúndio a modificar as suas relações internas (Rangel, 1957). Atualmente esse mesmo mercado pressiona o setor agropecuário a inserir-se numa dinâmica capitalista mundial de uma produção internacionalizada. A agroindústria, abordada nesse trabalho por meio dos grupos frigoríficos, fortalece-se ao longo da primeira década do século XX, passando por muitas fusões e aquisições e pelo crescimento de grandes grupos, que veremos mais adiante. A indústria nacional então se mostra mais centralizadora e ainda bastante atrelada ao Estado.

Por meio disso, vemos que a proposta de pacto de poder apresentada por Rangel (1985), referente à 4ª dualidade, com associação do capital industrial ao latifúndio capitalista na esfera interna ainda se molda, não estando totalmente resolvido. Ambos têm fortes laços com o Estado, necessitando de políticas econômicas que promovam o seu crescimento e acentuação do poder. Para isso, também contam com um aparato financeiro capaz de suprir algumas necessidades de expansão, fomentados com a ajuda do Estado.

O fomento à criação de grandes grupos nacionais, expandindo sua presença no exterior, pode ser visto como uma política de médio a longo prazo, favorável aos grandes grupos. Para a instalação de subsidiárias no exterior se faz necessária uma infraestrutura física e também de *know-how* que parte do país em que se encontra a matriz. Logo, almejam-se ganhos com exportações e também uma melhor relação política com os países que abrigam as filiais. A política das internacionalizações requer prazos médios e longos para a concretização de seu sucesso ou fracasso, logo, pensamos que dados relativos às exportações e aumento do fluxo de mercadorias são importantes para uma análise posterior, visto que nesse trabalho tivemos um foco em como se desenvolveu o processo de internacionalizações em algumas empresas brasileiras de proteína animal.

2.3 A CENTRALIZAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS

Após a década de 1980, em que as políticas liberais partidas dos Estados Unidos e Reino Unido, adentraram na América Latina e em outras partes do mundo, as políticas econômicas nacionais foram sendo cada vez mais aprisionadas dentro desse arcabouço neoliberal, fazendo com que algumas vertentes das políticas do centro parecessem

irreversíveis. O processo que se denominou “Globalização” acarretou poucas escolhas aos países periféricos, muitas vezes tendo que renunciar, em certa medida, a projetos nacionais autônomos de desenvolvimento. Apesar da aplicação de políticas neoliberais terem se iniciado no final dos anos 1970 e início de 80, elas são aplicadas na maior parte da América Latina nos anos 1990, em grande parte após a derrubada do Muro de Berlim.

A defesa da “liberdade” na economia prezava a competitividade como algo incontornável e sem alternativa, como uma evolução simples e automática do sistema econômico. Nesse cenário a política brasileira pendeu para uma abertura na economia, como visto anteriormente, permitindo uma maior entrada de capital estrangeiro, tanto por fusões e aquisições quanto por incentivos fiscais. Observamos também que algumas empresas nacionais partiram para o mercado externo, com uma expressividade bem menor do que as que adentraram no país. Esse foi um processo que se acentuou cada vez mais desde o início dos anos 2000, sobretudo com as empresas de infraestrutura, petróleo, minérios e produtos agropecuários, esse último, nosso foco no trabalho.

Verificamos que houve uma reorganização na política externa a partir da crise cambial de 1999, com a tendência de gerar saldos comerciais que vinham diminuindo desde o plano real, na análise de Batista Junior (1998). O mercado do agronegócio, nesse contexto, foi um dos que mais se vincularam à expansão internacional de *commodities*, quintuplicando suas exportações no período entre 1999 e 2012, já revelando nesse sentido como estava se estruturando esse pacto de poder, que aliava o Estado aos setores exportadores de produtos primários para alavancar as exportações e assim gerar saldos comerciais (DELGADO, 2013). Logo, vemos que o papel estatal voltou a ser primordial, em contraponto à visão neoliberal da livre concorrência dos mercados com diminuição do Estado.

Pelo viés da “lógica da concorrência”, ou seja, o argumento neoliberal, os países em desenvolvimento não souberam aproveitar suas possibilidades, pois, em geral, estavam ainda alguns passos atrás, em relação aos países centrais como grandes produtores de novas tecnologias. Assim acabaram estando sujeitos à entrada de equipamentos e conhecimentos importados, sobretudo com as aberturas comerciais citadas anteriormente.

Porém, em nossa discussão que se apoia na formação de monopólios e a junção do Estado, percebemos que as ações dos monopólios estrangeiros e a ação passiva de alguns países periféricos os deixou mais vulneráveis à concentração empresarial. A

abertura econômica ocorrida em grande parte por meio de fusões e aquisições também propiciou que alguns ramos se concentrassem nas mãos de grandes grupos nacionais e internacionais.

Tal fato foi observado por SANTOS (1979, p. 134) ao expor o fato de que:

Na maior parte dos países subdesenvolvidos, a contemporaneidade entre dependência tecnológica no mais alto grau e início de industrialização acarreta a instalação de firmas que já aparecem numa situação de concentração, sem passar pela situação de concorrência atomizada, características dos países da Europa ocidental e dos Estados Unidos no início de sua industrialização.

Essa constatação se deu em alguns segmentos da nossa economia que nunca observaram o alvorecer de uma grande concorrência. Diversos setores econômicos observam a ocorrência de concentração, sendo esse problema de ordem técnica e também relacionado ao ramo de produção, como as patentes, controle de importações e do comércio, o embargo dos recursos disponíveis, o acesso à técnica etc. (SANTOS, 1979). Um problema decorrente de tal dinâmica é a de que uma parte pequena de todo o excedente torna-se reinvestimento ou produção de novas tecnologias, além de que apenas uma pequena parcela se transforma em consumo por parte dos capitalistas. Parte do que é investido ainda é aplicado em investimentos especulativos, no mercado financeiro, buscando um rentismo com juros altos.

Essa situação agrava-se em países em vias de desenvolvimento, que historicamente apresentaram uma distribuição baixa de sua renda, como o exemplo do Brasil, em que a maior parte da riqueza nacional concentra-se com grandes capitalistas e grandes proprietários de terra. Apesar de algumas iniciativas industriais, o crescimento desse fenômeno em nosso país se deu após se ter uma necessidade do planejamento estatal e uma política voltada ao incentivo tanto da indústria estatal quanto privada para o desenvolvimento do Brasil. Diante do que analisaremos mais adiante, no viés das internacionalizações, a preocupação estatal em incentivar a indústria nacional vem novamente ser parte do foco das políticas de desenvolvimento contemporâneas, visto que nos anos 1990, a diminuição do Estado propunha caminhos diferentes nesse sentido.

A situação da concentração da produção na economia brasileira foi motivo de preocupação de vários estudos, partindo também de autores além dos que se restringiam ao círculo dos “cepalinos”. Analisaremos agora alguns aspectos de Michin (1973), autor soviético que fez uma verificação do processo de concentração de capital no Brasil nos

anos 1960. Míchín (1973) analisou a concentração a partir de dados da revista *Visão*, do Anuário Banas, além de artigos da Revista do Instituto de Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro e demais matérias.

O autor contabilizou, em sua obra, que, dos 45 setores da economia brasileira “apenas um (2,16%) tem baixa concentração de capital, 9 ramos (19,44% têm concentração média, 12 (27,98%) alta e 23 (51,84%) muito alta concentração de capital” (MÍCHIN, 1973, p. 44). Esses dados foram obtidos pela taxa de participação das cinco maiores empresas no grosso do capital mais reserva dos maiores estabelecimentos do setor entre os anos de 1967 e 1968. Esse exemplo mostra como tinha se dado o desenvolvimento capitalista no Brasil até aquela época.

Esse autor também menciona demais economistas brasileiros que buscavam uma contabilização da concentração em outros setores da indústria nacional, destacando os estudos de H. Ferreira Lima, que analisa os grandes grupos paulistas como o Matarazzo, o grupo José Ermírio de Moraes, o Jafet, Vidigal, Silva e Prado, Abdala e, por último, o grupo Pignatari e os de M. Vinhas de Queiroz, publicando, em 1961, um estudo mais amplo com dados sobre empresas de todo o país, verificando que de 55 grupos monopolistas, 24 tinham capital nacional. Desses 24, 17 atuavam na área industrial e os primeiros da lista eram controlados pelas famílias Matarazzo, Ermírio de Moraes, Jaffet, Abdala, Klabin-Lafer e Simonsen.

O fato da concentração econômica foi um argumento de defesa das privatizações nos anos 1990. Como veremos, ela sim contribuiu com a concentração, visto que a entrada de IED se deu, sobretudo, por meio de fusões e aquisições. A entrada de novas tecnologias, geralmente poupadoras de trabalho, aumentou os lucros em relação aos salários. Armann e Baer (2006) fazem uma análise da concentração no período neoliberal brasileiro e mostram que de 19 setores da produção analisados, 14 aumentaram sua concentração, em termos de parcela de mercado, entre 1993 e 2004¹⁰.

¹⁰Os dados utilizados pelos autores foram adaptados da Revista Exame, verificada de agosto de 1994 à julho de 2005.

Setores	1993	2004
Transportes	73%	73%
Cia. de serviços públicos	46%	69%
Tecnologia de informação	77%	54%
Telecomunicações	100%	72%
Comércio Atacado	56%	80%
Comércio Varejo	54%	66%
Alimentos, bebidas e tabaco	55%	76%
Autopeças	86%	85%
Têxteis, vestuário	45%	62%
Construção civil	47%	67%
Eletrônicos	38%	46%
Farmacêuticos e cosméticos	62%	63%
Materiais de construção	41%	56%
Maquinaria	51%	56%
Mineração	59%	56%
Papel, celulose	50%	57%
Plástico, borracha	61%	68%
Petroquímico	80%	91%
Aço e metalurgia	58%	72%

QUADRO 4: Concentração econômica nos setores analisados.

Fonte: Adaptado de Amann e Baer (2006, p. 274). Revista Exame.

Atualmente, a política de incentivo a grandes grupos nacionais, implementada pelo BNDES, tem sido alvo de críticas, ao ser acusada de corroborar com o quadro de concentração no país com uma política de “campeões nacionais”, financiando grandes grupos empresariais para que realizem aquisições no mercado nacional e internacional. As críticas voltam-se ao aumento da inflação, que estaria sendo causado pela concentração dos grupos econômicos, que definem as taxas de lucro e assim elevam o custo de vida (CORREIO BRAZILIENSE, 2013). Essa alta inflacionária preconizada por alguns setores midiáticos não é fato para nossa preocupação, pois esse viés encontra pouca relação com o crescimento dos grupos.

Outras críticas observadas partem de ex-presidentes do BNDES, como Carlos Lessa e Antônio Barros de Castro. Elas não são voltadas ao favorecimento dos grandes

grupos nacionais, mas sim à concentração nas *commodities* e à desarticulação de uma política geral.

Carlos Lessa defende que o incentivo a algumas áreas, como os frigoríficos, faria com que o país retomasse o rumo de ser agrário exportador, como na República Velha e que o país não apresentava um projeto de desenvolvimento atualmente. Já Antonio Barros de Castro, que presidiu o Banco durante o governo de Itamar Franco, diz que o país carece de bons projetos, apesar do excesso de crédito, e que a política dos “campeões nacionais” não representa um salto industrial para o país, uma vez que estaria aprofundando a valorização de *commodities* (SOUZA, 2012).

Tanto Lessa quanto Barros de Castro expõem que há um aparente incentivo estatal à dinamização econômica, mas que os industriais brasileiros são demasiadamente rentistas e isso atrapalharia na formulação de políticas para baixar juros e incentivar investimentos (LESSA, 2011). Ao fazer uma comparação com a China, Lessa (2011) diz que há um grande esforço do governo chinês para garantir vantagens à produção industrial naquele país, com a regulação do câmbio, da atividade financeira e proibições contratuais.

O autor discute a nova concentração geopolítica EUA-China, demonstrando que para a garantia dos superávits comerciais chineses em relação à potência norte americana, o país asiático apenas estaria interessado em adquirir *commodities* baratas e de qualidade na América Latina e África. Além disso, exerceria uma “política de assimilação de conhecimento mercantil das grandes empresas não-chinesas e uma política externa sem as restrições do neoliberalismo” (LESSA, 2011, p.1).

Para Lessa (2011) um exemplo interessante dessa assimilação de conhecimento seria a instalação da Embraer na China, que, segundo o autor, teve seus aviões “clonados” e as encomendas internas zeradas, criando assim mais um competidor internacional. A crítica do autor não parte diretamente ao Estado chinês, mas sim ao empresariado brasileiro. Ele também propõe que nosso país deve desenvolver um amplo plano de desenvolvimento, orientado pela industrialização e pelo enfrentamento da questão social, explorando as potencialidades nacionais.

Diante dessas críticas, necessitamos fazer uma análise da política em si, para percebermos a que fins podem levar o desenvolvimento produtivo do país. Percebemos que há avanços a considerar com as internacionalizações, como a assimilação de técnicas, expansão e formalização de mercado, no caso das empresas de carne. Essas tiveram privilégio também no sentido de que havia grandes empresas fora do país com

possibilidades de serem incorporadas. O que percebemos também, é que o fato de uma priorização de áreas, como a agropecuária, papel e celulose e petroquímica não permitiu uma dinamização dos investimentos em muitas áreas. Restringiu-se assim à setores relativamente dinâmicos da indústria nacional.

O objetivo desse tipo de política macroeconômica foi também de realizar as chamadas economias de escala para aumento das exportações, uma vez que essas grandes companhias se mostram eficientes exportadoras. A implantação de filiais no exterior também almejou um ganho com o comércio intra-firmas, que atualmente representa fatia significativa do comércio exterior.

Algumas empresas que já atingiram um patamar de grande crescimento no mercado interno, buscaram meios de explorar também novos mercados. Diante de um cenário internacional hostil, a competição pode acarretar mudanças nas estratégias de gestão das empresas e essas passam a buscar apoio em órgãos do Estado com o discurso da busca por um superávit comercial do país.

A produção do complexo de carnes, a qual analisamos nesse trabalho, teve nos últimos anos um crescimento produtivo bastante grande no Brasil, como observaremos no gráfico¹¹. Esse crescimento, decorrente de um aumento da demanda nacional e internacional, propiciou a adoção de estratégias, para um maior crescimento, por meio de algumas empresas.

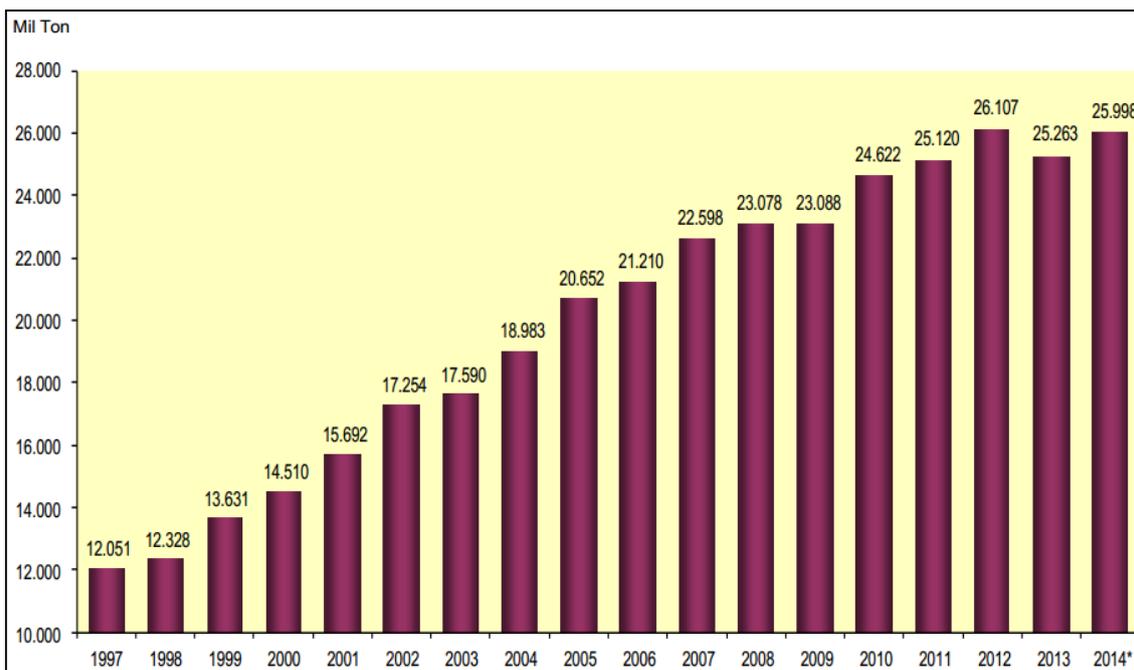


GRÁFICO 11: Produção brasileira do complexo de carnes

*Projeção

Fonte: Bradesco/USDA – Relatório 2014

Organizado por: Gomes e Cruz (2014)

O setor de carne bovina representa um dos pilares da agroindústria nacional, e atualmente conta com diversas empresas que atuam no mercado nacional e internacional. Os frigoríficos brasileiros acompanham esse começo de século como um cenário de grandes fusões e aquisições dentre as principais empresas, fazendo surgir conglomerados gigantes como a BRF, o grupo JBS, Marfrig e Minerva. Alguns desses tiveram um grande crescimento desde os anos 1990. Assim mostramos a seguir, um ranking com os maiores frigoríficos em três diferentes períodos, até o ano de 2007, quando o setor foi elencado como um dos pilares para a Política de Desenvolvimento Produtivo.

Posição Ranking 1990	no em	Frigorífico	Receita Operacional Líquida (Montante que a empresa efetivamente recebe pelas vendas de seus produtos em NCz\$ Mil).
1		Perdigão	1.666.371
2		Frigobrás	1.338.922
3		Bordon	699.095
4		Aurora	505.390
5		Avipal	456.308
6		Frigorífico Kaiowa	436.611
7		Swift Armour Brasil	380.945
8		Chapecó Avícola	364.522
9		Frangosul	339.516
10		Chapecó	313.934
Posição no ranking em 2000	no	Frigorífico	Receita Operacional Líquida em R\$ Mil
1		Frangosul	461.201
2		Anglo	145.696
3		Riosulense Frigorífico	136.808
4		Minuano	136.403
5		Pif Paf	123.702
6		Friogoara	109.995
7		Sola	101.579
8		Frigotel	96.741
9		Frisa	89.628
10		Prenda	88.274
Ranking em 2007	em	Frigorífico	Receita Operacional Líquida em R\$ Mil
1		JBS	3.965.209
2		Avipal	1.797.530
3		Doux Frangosul	1.356.856
4		Diplomata	641.336
5		Mercosul	521.458
6		Mataboi	402.169
7		Pamplona	289.745
8		Frisa	268.201
9		Avipal NE	210.890
10		Sertanejo	185.995

QUADRO 5: Maiores frigoríficos brasileiros nos períodos analisados

Fonte: Balanço anual (1990, 2000, 2007)

Organização do autor

No quadro 5, não consideramos os grandes conglomerados alimentícios, que também tem participação na indústria frigorífica, tendo como principal o BRF (fusão de Sadia e Perdigão). Observamos que, dos casos analisados nesse trabalho, apenas aparecerá o JBS, em 2007, na lista dos 10 primeiros. Lembrando que, nesse trabalho, elencamos o grupo JBS e Marfrig pelo montante de investimentos realizados fora do Brasil, caracterizando as internacionalizações. Após 2007, os grupos que investiram internacionalmente apresentaram um grande crescimento nos últimos anos, subsidiados em parte, pelo capital público.

Nos dados mais recentes, os dados analisados não apresentavam os frigoríficos em dados deslocados dos demais conglomerados alimentícios, assim vemos no quadro 6 que dentre os maiores brasileiros, JBS e Marfrig tem destaque na lista:

Posição no Ranking em 2014	Frigorífico/Conglomerado alimentício	Lucro Líquido em 2014 US\$ milhões
1º	BRF	458,1
2º	JBS	363,6
3º	Aurora alimentos	128,6
4º	Marfrig	-348,2
5º	Minerva	-131,1
6º	C. Vale	37,8
7º	Seara	NI
8º	Copacol	61,8
9º	Frimesa	22,4
10º	Coopavel	16,1

QUADRO 6: Maiores conglomerados alimentícios brasileiros em 2014

Fonte: Melhores e maiores – 2014

Organização do autor

Assim, uma das estratégias de crescimento, foi uma associação com o capital estatal, representado pelo BNDES, que capitalizou por meio de financiamentos e rendas variáveis, grande parte desses grupos. A seguir, discutiremos como o Banco de Desenvolvimento tem participação no crescimento e no desenvolvimento da produção, analisando como essa instituição surgiu e quais seus diferentes papéis.

2.4 O PAPEL DO BANCO DE DESENVOLVIMENTO

A atuação de um banco de desenvolvimento para o amadurecimento econômico de um país é de importância primordial dentro das políticas econômicas. Eles têm papéis específicos nos investimentos nacionais não apreciados pelas demais instituições financeiras. Petite (2010) menciona que tal tipo de instituição aparece com essa nomenclatura somente após a Segunda Guerra Mundial com a criação do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD).

O autor mostra que mesmo antes da criação do BIRD, podemos observar algumas instituições que foram criadas com fins semelhantes aos futuros bancos de desenvolvimento, como o *Crédit Mobilier* na França, em 1852, o *Istituto Mobiliare Italiano*, nos anos 1930, o *Industrial and Commercial Finance and Finance Corporation for Industry*, no Reino Unido em 1945, o *Industrial Bank of Japan*, em 1902 e a Nacional Financeira no México em 1934.

A importância desse tipo de instituição no desenvolvimento capitalista dos países centrais foi inquestionável, uma vez que a industrialização necessita de um financiador. Filho e Costa (2012, p. 979) demonstram, por meio de estudos de autores anteriores, que a ação conjunta dos bancos e do Estado foi decisiva para o sucesso econômico da industrialização:

[...] Em 1884, John Hobson apontava, no capítulo X de seu livro *A Evolução do Capitalismo Moderno – Um Estudo da Produção Mecanizada*, para a importância de “O Financiador” na formação das grandes corporações norte americanas. Posteriormente, Alexander Gerschenkron, no livro *O Atraso Econômico em sua Perspectiva Histórica* (original de 1962), registrou que, em casos da Europa continental e do Japão, no final do século XIX, a ação dos bancos e do Estado foi decisiva para que a industrialização prosperasse muito rápido.

Apesar desses exemplos, a criação de Bancos de Investimento não é algo similar no tempo e no espaço, ou seja, cada país que criou esse tipo de instituição regeu-se por necessidades internas, que não apareceram necessariamente em um mesmo período. O exemplo brasileiro é prova disso, visto que a proposta para a criação desse tipo de instituição no país surgiu após a criação da CEPAL e da CMBEU (Comissão Mista Brasil-Estados Unidos). Logo, a partir dos anos 1950, esses órgãos apontaram a necessidade dos investimentos em projetos de desenvolvimento nos países periféricos para uma mudança em sua estrutura econômica e social.

Seguindo as concepções desse estudo, o consenso era de que o Estado deveria traçar as estratégias de desenvolvimento nacional, visto que, sem essa interferência, não haveria livres iniciativas para tomar tal partido, como expresso por Petite (2010, p. 24):

[...] De fato, a incapacidade dos mecanismos de mercado equacionarem as demandas por financiamento de longo prazo pode ser vista em alguns tipos de situações de externalidades. Um projeto de moradia popular, que tem mérito social indiscutível, não tem

condições de ter seus resultados econômico-financeiros aferidos. Projetos de infraestrutura são outro exemplo, visto que não são passíveis de apropriação de todo seu resultado econômico financeiro. Assim, as Instituições Financeiras de Desenvolvimento atuariam no sentido de cobrir as “brechas” deixadas pelo sistema financeiro privado, bem como apoiar as políticas de desenvolvimento do governo. Mais uma vez, é preciso observar que a orientação dessas instituições varia no tempo e no espaço, de acordo com as especificidades de cada região ou país. Fica fácil de percebermos isso se olharmos para a Ásia, pois claramente, suas instituições de fomento estão voltadas para indústrias de alta tecnologia e de setores estratégicos.

Pela exposição do autor, percebemos então que o principal motivo para a criação dessas instituições de fomento era de cobrir as falhas do mercado, na visão Keynesiana, ausentando-se do pensamento clássico de que esse seria perfeito e se autorregulava. Também há uma consideração quanto à ampliação do mercado por essas instituições, ou “criação de mercados” com a geração de empregos e renda.

No contexto que seguiu após crise de 1929, o consenso era de que um mundo com o mercado financeiro pré-crise não seria sustentável. Cada país deveria ter autonomia na sustentação de suas políticas econômicas e, dessa maneira financiar o setor privado, mas também haveria organismos internacionais para apoio nas decisões econômicas. É nesse contexto que são criados o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial. A partir disso também são criados Bancos Nacionais de Desenvolvimento, como o BNDE no Brasil em 1952 (Filho e Costa, 2012). Sua função pode ser expressa segundo o seguinte conceito:

[...] As referidas instituições deveriam canalizar recursos internacionais e nacionais, em longo prazo, para promover a expansão da infraestrutura e da indústria moderna. Para isso, deveriam contar com corpo funcional capaz de avaliar projetos com base em técnicas mais avançadas de análise e atuar conforme as melhores práticas de contratação financeira. Os BD [Bancos de Desenvolvimento] seriam, assim, peças relevantes nos mecanismos de direcionamento de crédito a partir dos Estados Nacionais comandariam o financiamento em longo prazo de seus programas nacionais de desenvolvimento (FILHO e COSTA, 2012, p. 979).

Cada país então buscaria direcionar os financiamentos dos Bancos de Desenvolvimento para os nichos de mercado que estavam deficientes em suas economias nacionais. Nos casos da América Latina, essas instituições tiveram atuação ampla, dando foco na infraestrutura de base, apontando uma deficiência nos mercados privados de financiamento de longo prazo. Casos distintos foram observados em outros países, como na Alemanha e Japão (FILHO e COSTA, 2012).

No caso dos países asiáticos, especificamente os chamados Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura como casos principais), a atuação Estatal na promoção do desenvolvimento foi emblemática. Pamplona (2011, p. 23) elenca alguns motivos para o “sucesso desenvolvimentista” desses países:

[...] As duas características principais desse Estado são a existência de uma burocracia coerente e de qualidade e a natureza da *inserção*, materializada nos laços do Estado com as elites industriais. Sem esses laços, as burocracias estatais não saberiam quais projetos eram viáveis em termos da estratégia de desenvolvimento nacional ou quanto risco se poderia persuadir o capital privado a tomar. A conexão entre burocracia e empresários facilitou o processo de transformação industrial que gerou o salto econômico observado nesses países.

Ainda são colocados pelo autor fatos como poucos casos de conflitos com as elites agrárias nesses países e também um papel disciplinador do Estado, na contenção da corrupção e coerência nos projetos nacionais de desenvolvimento. Acrescentamos a isso, que o crescimento econômico proporcionou uma alavancagem na qualidade da educação, melhorando a mão de obra.

Analisando outro caso asiático de investimento em indústrias de alta tecnologia, ressaltamos o papel recente da China, um país gigantesco em todas as formas de análise e que desponta como protagonista nas mudanças econômicas mundiais. O modelo econômico adotado no país nas últimas décadas levou ao gigantismo de grandes empresas estatais e mais recentemente, a partir de 2002, o governo adotou políticas agressivas (não só para as empresas de posse do Estado) para o incentivo ao Investimento Externo Direto (IPEA, 2012, p.15).

Diante disso, vemos que já em 2008, das 100 maiores multinacionais do mundo periférico, 70 eram asiáticas e dessas, 44 chinesas, sendo 38 dessas estatais e crescendo 10 vezes mais que as multinacionais norte-americanas, 24 vezes mais que as japonesas e 34 vezes mais que as alemãs entre 2000 e 2004 (PAUTASSO *apud* JABBOUR, 2010). A China conta para isso com diversas instituições de fomento, tendo maior expressão o China Development Bank, atualmente, o maior banco de fomento do mundo.

Diante disso, Jabbour (2010) qualifica dois tipos de movimento para o investimento no exterior: o primeiro seria o atual modelo Chinês e que já tinha sido adotado anteriormente por outros países, no sentido de um IED que sustenta o projeto político nacional de desenvolvimento e a acumulação de capital centrada na grande empresa. O segundo, que seria o modelo adotado pelo Brasil, consistiria em um

investimento no exterior, no qual as empresas estariam fugindo de “determinados custos de produção iminentes em taxas de juros e *spreads* bancários de caráter extorsivo e de uma taxa de câmbio que atropela a competitividade de empresas nacionais (JABBOUR, 2010, p. 251)”. Acreditamos que isso não tenha aplicação nos casos JBS e Marfrig pois a análise do autor estaria pautada nos investimentos brasileiros anteriores aos planos de internacionalização, que ocorreram na metade dos anos 2000.

No contexto de internacionalização e criação de grandes multinacionais no Brasil, o BNDES tem sido um dos atores principais no apoio a tal movimento. Não faremos uma análise aprofundada da atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social ao longo de sua história, que, como vimos, iniciou-se em 1952, sob a sigla BNDE. Porém devemos ressaltar que ao longo de sua trajetória, as prioridades de investimento feitas pelo Banco eram orientadas por políticas específicas dos governos, conforme o quadro abaixo:

Período	Principais ações desempenhadas pelo BNDE - BNDES
1952-1960	Reaparelhamento da malha ferroviária nacional e expansão do programa de eletrificação; Estruturação do setor siderúrgico e execução do plano de metas com investimentos nos setores de base e consolidação da indústria automobilística.
1960 - 1973	Recursos direcionados também para o setor privado nacional com foco em pequenas e médias empresas; criação da Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME) com objetivo de crescimento e consolidação da indústria nacional de máquinas e equipamentos.
1974 - 1980	O BNDE oferece a possibilidade de capitalização das empresas nacionais com participação acionária, com base na criação de três novas subsidiárias: a Mecânica Brasileira S.A. (Embramec), a Insumos Básicos S.A. Financiamento e Participações (Fibase) e a Investimentos Brasileiros S.A. (Ibrasa), em 1982 fundidas para a criação da BNDES Participações (BNDESPar); Sustentou o crescimento a partir do II PND, em um período recessivo mundial devido à crise internacional do petróleo por meio de crédito à setores específicos.
1980 - 1988	Destinação de recursos ao então criado FINSOCIAL com objetivo de conter a elevada desigualdade social gerada no país e acirrada pela crise do início da década; Investimento mais robusto no setor agropecuário; Operou o Programa Nacional do Alcool (PROÁLCOOL) e financiamento de projetos de infraestrutura urbana.
1988-2003	Reforçou o papel da indústria privada; Aprimorou o potencial exportador do Brasil; Coordenar o Programa Nacional de Desestatização; Inicia-se o financiamento de exportações; Começou a apoiar o setor de comércio e serviços.
2003 - 2008	Busca-se retomar o papel de “Banco de Desenvolvimento”; Apoiou à exportações de micro e pequenas empresas e à internacionalizações de grandes empresas. Formulação da Política Industrial Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE); engajamento no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).
2008 - atual	Por conta da crise econômica internacional também foi incumbido ao BNDES o Programa Especial de Crédito (PEC) para suprir a escassez de crédito no mercado e o Programa de Sustentação do Investimento (PSI). Além disso continua o financiamento de empresas e ao investimento no país, inclusive com aporte de recursos do Tesouro Nacional.

QUADRO 7: Principais ações ao longo da trajetória do BNDE/BNDES

Fonte: PAMPLONA (2011).

Organização do autor.

A sua criação foi crucial para a instalação da indústria de base brasileira e também para a implementação de planos desenvolvimentistas, como o Plano de Metas e os PNDs (Planos Nacionais de Desenvolvimento) durante a ditadura militar. Em 1964 é criada a FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial) para financiamento da indústria de máquinas e equipamentos (PAMPLONA, 2011). Ainda durante a década de 1970:

[...] O Banco passou também a oferecer a possibilidade de capitalização das empresas nacionais com participação acionária, com base na criação de três novas subsidiárias: a Mecânica Brasileira S.A. (Embramec), a Insumos Básicos S.A. Financiamento e Participações (Fibase) e a Investimentos Brasileiros S.A. (Ibrasa), em 1982 fundidas para a criação da BNDES Participações (BNDESPar). A filosofia subjacente era a da participação minoritária, com prazo estipulado de desinvestimento, objetivando estimular o desenvolvimento do mercado de capitais. (PAMPLONA, 2011, p.102).

Nos anos 1980 e 1990, o Banco coordenou um programa de desestatização no Brasil, ausentando-se parcialmente de sua função de Banco de Desenvolvimento. A crise no início dos anos 1980 e os acordos rígidos realizados com o FMI, buscando uma redução na inflação, controle do déficit público, taxas de importação etc. implicou em uma atuação voltada ao saneamento e fortalecimento financeiro do país, por parte do BNDES (COSTA, 2011).

Na época, a maior parte dos recursos era destinada às empresas estatais, para a finalização de alguns projetos do II Plano Nacional de Desenvolvimento, iniciado nos anos 1970, como mostrado no quadro 7. Segundo Costa (2011) com a implementação de novas técnicas de atuação a partir de 1983, compondo um novo planejamento estratégico, o Banco reafirmaria o papel de agente do desenvolvimento econômico e acrescentaria o papel de agente do desenvolvimento social.

Ano	Empresas Públicas	Empresas Privadas
1981	55%	45%
1982	66%	34%
1983	65%	35%
1984	57%	43%
1985	57%	43%

QUADRO 8: Percentual dos desembolsos do BNDES segundo a natureza da empresa (1981 – 1985)

Fonte: Curralero (1998)

A retomada do desenvolvimento econômico, pós-crise, deveria ser pautada no incentivo à setores tecnológicos, como a informática, a química e a microeletrônica. Essas indústrias eram vistas como estratégicas para se provocar uma grande mudança em todo o sistema produtivo nacional, e aliado a esse incentivo, também se pensou na

modernização e expansão da capacidade produtiva das indústrias existentes para incentivar as exportações. Os serviços de infraestrutura econômica, a expansão da fronteira agrícola e os serviços sociais fechavam a lista de grandes prioridades do BNDES até 1987 (COSTA, 2011).

Observamos então que até 1987, o modelo de atuação do BNDES revelava que ainda não havia o rompimento com a ideia de substituição de importações vigente nas décadas anteriores. Porém, concomitante a isso, e devido aos efeitos da crise econômica nos anos 1980, há, de acordo com Currello (1998, p. 54), uma realocação dos recursos provenientes do Banco:

Em decorrência da crise que afetou fortemente as empresas estatais e alguns segmentos do setor privado, o BNDES e suas subsidiárias, sofreram diretamente a influência das políticas econômicas de ajuste, sendo chamadas a colaborar com as novas necessidades econômicas. Dentre as medidas compensatórias tomadas pelo BNDES têm-se um grande volume de operações de saneamento financeiro implementadas pela BNDESPAR, que representaram outra linha característica da atuação do banco no período.

Um grande volume de recursos passou a ser destinado ao saneamento e fortalecimento financeiro. A mudança de prioridades do setor industrial para o setor financeiro levou o BNDES a perder, em partes, a característica de instituição totalmente voltada ao fomento da produção. Os investimentos no setor financeiro aumentaram, porém não representaram a maioria da participação dos desembolsos do BNDES na década de 1980. Segundo Currello (1998), de 1981 até 1994, o ano que teve maior aporte para o sistema financeiro foi 1983, e representou um repasse de 30% dos investimentos do BNDES.

Essas investidas no setor financeiro levaram o BNDES a ter participação acionária em várias empresas, inclusive majoritária em algumas. Várias dessas empresas seriam privatizadas, a partir de 1987, como a Siderbras, Usimec (subsidiária da Usiminas) e a Caraíba Metais (Currello, 1998). Percebemos então que o processo envolveu o aporte de recursos do BNDES para recuperação das empresas em dificuldade e posteriormente a privatização, como medida de reestruturação interna.

De 1986 a 1989 o BNDES voltou a emprestar mais às instituições privadas (quadro 8), redefinindo seu papel e adequando-se ao que se chamava de reestruturação do papel do Estado e adequando-se ao pacto de poder liderado pelo capital financeiro.

Assim o setor privado foi privilegiado, já que nas análises de risco, as empresas públicas apareciam em situações financeiras frágeis. Isso contribuiu para a deterioração da capacidade de investimento das empresas estatais, e com isso, dos serviços públicos e da infraestrutura de transporte e portuária. Logo, ganha força o discurso da ineficiência do setor público e a defesa das privatizações (Currello, 1998).

Ano	Empresas Públicas	Empresas Privadas
1986	47%	53%
1987	35%	65%
1988	32%	68%
1989	19%	81%

QUADRO 9: Percentual dos desembolsos do BNDES segundo a natureza da empresa (1986 – 1989)

Fonte: Currello (1998)

O preceito de competitividade é um dos norteadores das políticas do Banco, que deveria levar a indústria nacional à inserção competitiva mundial. Aliado a isso, na década de 1990, o BNDES coordenou, como gestor do Programa Nacional de Desestatização, com um grande volume de privatizações, propondo a redução da dívida pública e a obtenção de ganhos de eficiência na produção (COSTA, 2011).

O BNDES atuou fornecendo recurso diretamente aos Estados, para saneamento financeiro de instituições estaduais para posteriormente privatizá-las. Logo, “em 1996, doze obtiveram adiantamento de recursos da instituição com o compromisso de privatizar e dez deles iniciaram o processo¹¹” (COSTA, 2011, p. 160). Entre 1996 e 1997 foram desembolsados R\$ 3,5 bilhões com destino aos Estados para as privatizações.

Assim o BNDES assumiu papel de protagonismo nos processos de desestatização do primeiro governo FHC. Aliado a isso, o Banco coordenou alguns projetos horizontais de investimento na Indústria, como o Proinvest, que foi um programa que não definiu áreas prioritárias para investimento. De acordo com Costa (2011, p. 166):

¹¹ Os estados foram os seguintes: Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Bahia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Sergipe, Rio Grande do Norte, Piauí, Rondônia e Espírito Santo (COSTA, 2011, p. 160).

[...] Suas linhas de ação visavam a eliminação de restrições ao investimento privado nacional e estrangeiro o; a redução dos custos tributários dos bens de capital, dos insumos e serviços de infraestrutura; o apoio à importação de tecnologia; o aumento da disponibilidade e redução dos custos do financiamento de longo prazo; e a criação de uma agência de promoção do investimento direto estrangeiro [...].

A ausência de um projeto industrial definido levou a algumas críticas do modelo adotado na época, como as propostas por Coutinho (2002), dizendo que havia uma impulsão de uma guerra fiscal entre os Estados brasileiros para alavancagem dos investimentos privados. A sequência de uma política industrial com grande pulverização de recursos e com um cenário político adverso à formação de uma política industrial e de desenvolvimento levaria o BNDES a um afastamento do desenvolvimentismo (COSTA, 2011).

A partir dos anos 2000, com um novo plano estratégico, volta-se a pensar no BNDES fomentando setores estratégicos e uma preocupação com um novo ciclo de desenvolvimento. Houve um incremento nos recursos destinados às empresas exportadoras e às pequenas e médias empresas, e, assim, os investimento relativos á infraestrutura, agropecuária, serviços e indústria aumentaram de R\$ 19,9 bilhões em 1999 para R\$ 38,1 bilhões em 2002.

De 2003 a 2010, uma nova mudança em sua forma de atuação levou o BNDES a voltar de forma mais enfática ao apoio às exportações, ao crédito a micro e pequenas empresas e a infraestrutura. Diante disso, destacamos duas políticas essenciais para esse processo: a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), de 2004, e a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008.

Nesse período, outra modificação importante foi a mudança na legislação que definia restrições à concessão de empréstimos ao setor público. Assim os recursos destinados ao investimento como um todo se mantiveram em taxas próximas a 6% do PIB até 2008, aumentando substancialmente até 2010 (gráfico 12). Esse aumento se deu pela Política de Desenvolvimento Produtivo, que teria como propósito alavancar alguns setores da indústria nacional e dar grande impulso às exportações, e também às internacionalizações. Aliado a isso, esse aumento se mostrou como uma importante medida anticíclica, já que em 2008 o início de uma crise econômica mundial (BASTOS, 2012).

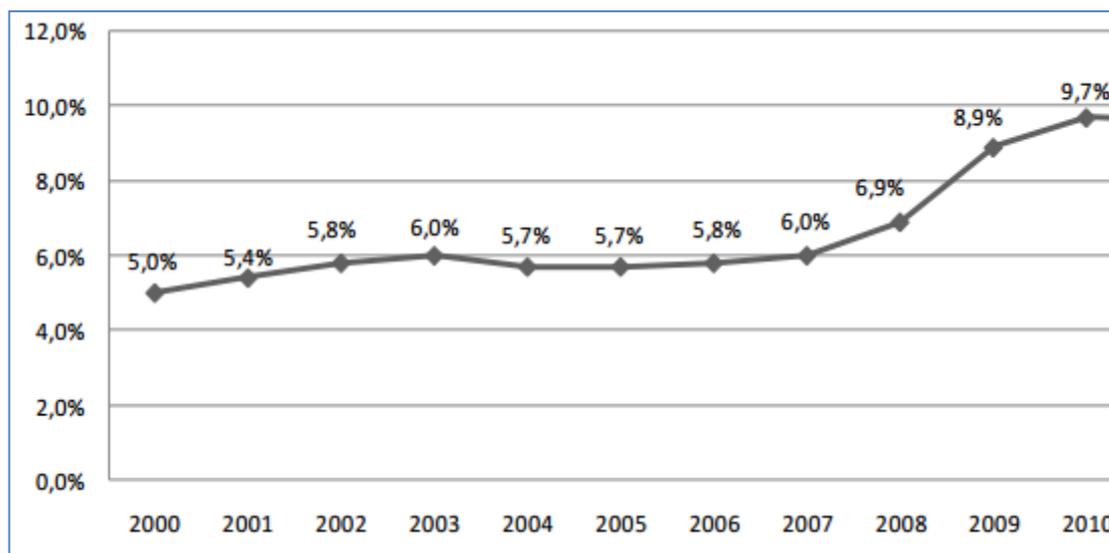


GRÁFICO 12: Evolução do crédito do BNDES em porcentagem do PIB (2000 – 2010)

Fonte: Couto e Trintin (2014)

Após 2010, as políticas macroeconômicas continuaram alinhadas às mesmas diretrizes dos anos anteriores, porém com um maior impacto da crise financeira mundial. Até o ano de 2014, segundo (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014), as políticas do BNDES permaneceram voltadas ao incentivo à indústria nacional, sobretudo à inovação e à assimilação tecnológica, incrementadas pelo Plano Brasil Maior de 2011, que complementou a política de desenvolvimento produtivo. Não apresentamos detalhadamente os detalhes desses planos em nosso trabalho, porém apresentamos como houve um incentivo às internacionalizações, principalmente com as estratégias adotadas na década de 2000. Veremos no capítulo 3, que as políticas de incentivo industrial dos anos 2000 foram um pilar para o investimento nas internacionalizações e assim tivemos a formação de grandes multinacionais em alguns setores.

CAPÍTULO 3

AS INTERNACIONALIZAÇÕES BRASILEIRAS: O BNDES E OS CASOS JBS E MARFRIG

A circulação mundial de capitais é um processo com uma trajetória razoavelmente longa na economia mundial. Porém, sua concentração geográfica, tanto na origem dos capitais quanto a maioria de seus destinos, evidenciaram que ao longo da história o capitalismo se desenvolveu a partir de uma lógica geoeconômica concentrada, e mais recentemente se assentava partir da tríade: Estados Unidos, União Europeia e Japão (CHESNAIS, 1996). Isso também mostra, em partes, a quantidade reduzida de obras que tratam a respeito da inserção de alguns países periféricos na dinâmica do fluxo internacional do capital.

Esse fato tende a uma mudança em um período recente, devido à importância que alguns países emergentes adquiriram frente à antiga lógica da tríade, apesar dessa ainda constituir o foco do capitalismo mundial. Casos como o da Índia, Coréia do Sul, Brasil, Rússia, África do Sul, México e, principalmente, a China mostram que futuramente teremos uma participação maior dos emergentes na economia internacional. Para que certos projetos nacionais de desenvolvimento em vários desses países obtenham êxito, várias políticas de desenvolvimento, com forte participação estatal são observadas.

No gráfico a seguir, observaremos o aumento do volume dos Investimentos Estrangeiros Diretos que as nações emergentes receberam desde 1995, demonstrando sua importância para o aporte de capital. Até o ano de 2014 os países emergentes, periféricos e economias em transição (economias do leste europeu) tiveram um crescimento no aporte de IED, chegando a representar quase metade do total mundial.

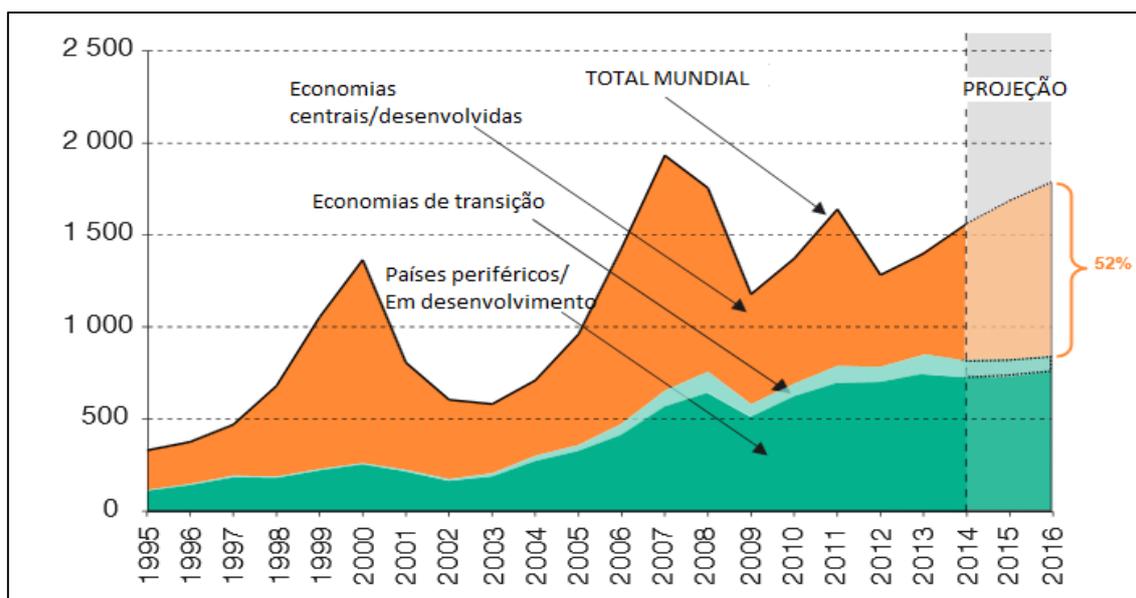


GRÁFICO 13: Destino do IED, total e por grupo de nações – 1995 – 2016

Fonte: UNCTAD 2014

Organização do autor

No momento, vemos algumas tentativas de inserção econômica e de desenvolvimento de estratégias para alavancar as economias nacionais. Dentre essas estratégias, analisaremos as internacionalizações brasileiras e como elas têm adquirido importante papel dentro das políticas econômicas recentes no país. A projeção internacional de grupos empresariais brasileiros se tornou uma das diretrizes principais que norteiam as estratégias recentes do principal banco de fomento do Brasil, o BNDES, que participa ativamente das internacionalizações por meio de financiamentos.

Dentre os grupos brasileiros, elegemos dois que possuem grande destaque no setor de frigoríficos, o primeiro é o grupo JBS e o segundo é o grupo Marfrig. Ambos possuem representações internacionais por meio de subsidiárias, mas com algumas diferenças quanto à forma de atuação e destino da produção, que veremos mais adiante. Esses grupos também participam ativamente de fusões e aquisições nesse ramo e apresentaram grande crescimento nos últimos dez anos. Por último, a principal semelhança entre os dois, é que são grupos que se beneficiaram amplamente de financiamentos públicos, providos pelo BNDES para as aquisições recentes.

3.1 INTERNACIONALIZAÇÕES: VISÃO ESTRATÉGICA DO BNDES

A busca pela atuação internacional de empresas nacionais pode ser considerada um ponto em comum entre as economias avançadas, que buscaram isso ao longo do

século XX e consolidaram algumas posições de destaque no comércio e produção mundial de determinados bens. O crescimento de alguns países emergentes apresenta uma nova disputa que se inicia no final do século em questão e avança para o século XXI.

Essa perspectiva se apresenta no Brasil, mais enfaticamente após 2005, conforme o Diretor do Departamento de Agroindústria do BNDES, Jaldir Freire Lima¹² ao expor que atualmente o BNDES busca financiar projetos voltados à inovação, por meio dos editais “Inova” e também projetos voltados à incorporação de tecnologias e agregação de valor à indústria nacional, entrando as internacionalizações dentro desse último propósito. Antes disso as internacionalizações das empresas brasileiras eram mais tímidas, sem um projeto mais consolidado para tal processo (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014).

Até então, o BNDES apresentava uma linha voltada às exportações, surgida nos anos 1990 e chamada de Exim, que continua até hoje e foi um passo anterior ao financiamento de internacionalizações. O objetivo da linha Exim é alavancar exportações de empresas brasileiras ou que atuem no Brasil, por meio de financiamentos específicos para isso (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014).

As internacionalizações vêm a se encaixar no pilar do incentivo à concorrência externa das empresas brasileiras no sentido em que inicialmente elas foram incentivadas para alavancar as exportações brasileiras, mas posteriormente há uma evolução no conceito e a internacionalização passa a transcender a alavancagem das exportações. Há a possibilidade de agregar valor aos produtos, também se pode conhecer melhor os mercados externos e ter acesso à eles, visto que em alguns casos não haveria acesso à sem a presença externa da empresa, via unidades de produção. De acordo com as informações buscadas junto aos funcionários do BNDES que tiveram participação nas análises dos investimentos em internacionalizações, os ganhos dessa modalidade vão além do mensurável, pois se associam com mais fatores, não somente as exportações (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014).

Essa base de atuação, calcada na alavancagem econômica apoiada pelo Estado foi um dos pilares das políticas de desenvolvimento dos países da OCDE, pós 1980, segundo Coutinho e Ferraz (1994, p.41), as quais foram classificadas como:

¹²Em entrevista proferida para a pesquisa no mês de maio de 2014.

1) aquelas visando especificamente à concorrência externa; 2) as de apoio às atividades de P&D e à difusão tecnológica; 3) as que se direcionam a salvaguardar o tecido industrial dos países da OECD, frequentemente sob a forma de programas de desenvolvimento regional.

Assim, mesmo em defesa da intervenção estatal para alavancagem econômica, Coutinho e Ferraz (1994) propunham a atuação forte do Estado na promoção da competitividade. Também deixam claro que não tratam da reconstrução do velho Estado nacional-desenvolvimentista, autocrático, instrumentalizado pela burocracia e vulnerável ao corporativismo e ao particularismo plutocrático. De acordo com os autores:

O principal papel do Estado no desenvolvimento competitivo, na atual etapa, é o de promotor da competitividade em suas dimensões sistêmicas, empresarial e setorial. Este papel não se limita apenas a preencher as lacunas provocadas pelas inevitáveis “falhas de mercado”, que sempre exigiram que o Estado assumisse dos agentes privados (regulação dos monopólios, prestação de serviços essenciais, proteção do meio ambiente etc.). Trata-se, também, de induzir os agentes privados, empresários e trabalhadores, a adotar comportamentos inovadores e cooperativos, essenciais ao fortalecimento da competitividade (COUTINHO E FERRAZ, 1994, p. 410).

O que constatamos, na visita e entrevista realizadas junto aos setores técnicos do Banco foi de que, principalmente nos anos mais recentes, houve uma grande pulverização de crédito realizada pelo BNDES. Assim há um repasse de capital a outras instituições financeiras e essas então passam a atender micro, pequenas e médias empresas, restando ao BNDES operar diretamente às operações de maior valor (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014).

Como a economia mundial foi, desde 2008, e continua até o atual momento sofrendo efeitos de retração de crédito por conta da crise econômica mundial, a grande participação do BNDES nas operações junto aos agentes financeiros tendeu a ser maior. Talvez com a recuperação econômica mundial, essa instituição possa retroceder levemente nos patamares de participação nos investimentos. Porém, lembramos que no viés das internacionalizações, o Banco deu ênfase nos investimentos já num período anterior à crise e liberou recursos bilionários para grandes grupos.

Em 2008, no governo do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva, é criada a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e dentro dessa política se desenvolveu

uma série de prioridades. Dentre essas prioridades, havia a de que, nos setores onde o Brasil é competitivo, deveria se estimular a formação de empresas fortes globalmente no setor. Diante disso, um dos setores mais competitivos do país já era o setor de carnes, porém basicamente como exportador, respondendo às demandas de mercado e não como um setor de produção internacionalizada a partir de grandes empresas (LIMA, MENDES e TOSTA, 2014). Em seguida, veremos um quadro explicativo de algumas bases dessa política:



QUADRO 10: Estrutura da política de desenvolvimento produtivo.

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/pdp/index.php/sitio/inicial>

Organização do autor.

O incentivo à internacionalização encaixa-se na linha estruturante de consolidação e expansão da liderança. Logo os setores de carnes, papel e celulose, petróleo, gás natural, petroquímica, bioetanol, mineração e aeronáutico foram elencados como potenciais para internacionalização, pois contavam com empresas nacionais consolidadas no mercado (LEAL, 2014).

O BNDES passa a incentivar as empresas do setor frigorífico a tornarem-se gigantes globais numa política de aquisições também propiciada por condições cambiais favoráveis e empresas com valor de mercado reduzido em outros países. Veremos que, desde 2005, já havia investimentos para a internacionalização dessas empresas, vindo a

consolidar-se como uma política do BNDES com a PDP. A partir disso concede grandes montantes de crédito, tanto na forma de financiamento direto quanto na forma de renda variável, conforme veremos no quadro a seguir e que também norteia alguns números nos textos a respeito dos dois grupos.

O financiamento direto é a modalidade de financiamento mais clássica, a qual o Banco fornece o capital para um fim específico e após um período determinado, recebe o montante novamente acrescido de juros. Já a renda variável é a modalidade pela qual ocorre um investimento na forma de ações, fundos mútuos ou fiscais, que no caso do BNDES se dá pelo viés acionário (SANDRONI, 2001).

Data	Empresa	Setor	Destino	Tipo de Operação	Objetivo Internacionalização	Valor** (R\$ milhões)
03/08/2006	Ambev	Bebidas	Argentina	Aquisição	Aquisição da totalidade das ações do grupo BAC (Beverage Association Corporation) na Quinsa, maior cervejaria da Argentina	131,7
19/12/2006	Vale	Mineração	Canadá	Aquisição	Amortização parcial dos valores devidos no âmbito do empréstimo-ponte obtido pela Companhia para aquisição do controle acionário da Inco Limited	833,7
17/04/2007	Metalfrio	Eletroeletrônica	Rússia, Turquia e México	Expansão e Aquisições	Expansão e investimento na produção interna das unidades em Kaliningrado, na Rússia e Manisa, na Turquia; Aquisição de alvos estratégicos no México	58,9
06/07/2007	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos e Austrália	Aquisição	Aquisição da empresa Swift & Co.	1.137,0
18/04/2008	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos e Austrália	Aquisição	Aquisição das empresas Smithfield Beef Group, Five Rivers e Tasman	995,9
22/08/2008	Procable	Energia e Telecomunicações	América Latina; filial na Costa Rica.	Exportação; Abertura de Filial	Conquistar o mercado latino-americano fornecendo o sistema OPGW e, então, expandir para outros negócios	1,3
29/08/2008	Marfrig	Agroindustrial	Reino Unido, Holanda, França e Irlanda do Norte.	Aquisição	Aquisição de empresas do grupo OSI no Brasil e na Europa. Na Europa, o grupo Moy Park, a Kitchen Range Foods e a Van Zoonen BV.	715,7
23/12/2008	Bertin	Agroindustrial	Egito, Itália, Espanha, Austrália, Alemanha, EUA	Aquisição	Aquisição de empresas, suas marcas e seus canais de distribuição	2.000,0
28/12/2009	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos	Aquisição	Aquisição da Pilgrim's	1.998,8
15/07/2010	Marfrig	Agroindustrial	Estados Unidos, Europa e Asia	Aquisição	Aquisição da Keystone	2.528,9
23/12/2010	Cipher	Tecnologia da Informação	Reino Unido	Expansão; abertura de filial	Investimentos na estrutura comercial de Londres, infraestrutura, marketing e comercialização e capital de giro; abertura de novos escritórios.	3,0
Total						10.404,7

QUADRO 11: Apoio financeiro por meio de renda variável concedido pelo BNDES de 2006 à 2011.

Fonte: SIC BNDES

Nome Completo do Cliente Final	DATA CONTRATAÇÃO	Objetivo do Projeto	VALOR CONTRATADO
JBS S/A	19/08/2005	Aquisição de 75% da participação acionária da swiftarmoursociedade anônima argentina, com aporte de capital de giro, visando fortalecer o processo de internacionalização da em- presa brasileira.	187.464.000
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL LAR	30/11/2005	Implantação de duas unidades de armazenamento e beneficiamento de grãos, localizadas em Caaguazu e Alto Paraná , no Paraguai.	6.018.000
ITAUTEC S/A - GRUPO ITAUTEC	18/07/2007	Pesquisa,desenvolvimento e inovação em produtos e processos,relocalização com aumento de capacidade produtiva,e expansão da atividade internacional através de aquisição de empresa distribuidora de produtos de informática nos EUA e capitalização de subsidiarias no exterior.	34.646.000
CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	16/03/2010	Financiamento dos investimentos a serem realizados por sucursal da beneficiária na construção de um sistema de captação e fornecimento de água, localizado na república do peru.	30.572.238
BEMATECH S.A.	25/03/2010	Invest. Em pesquisa e desenvol., modernização de infra-estrutura e sistemas de gestão empresarial, capacitação de recur.humanos e aquisição da empresa americana logiccontrols, no âmbito do prosop-empresa, da linha de inovação-capital inovador e da linha de internacionalização de empresa.	6.299.400
EUROFARMA LABORATORIOS LTDA.	10/06/2010	Aquisição do laboratório argentino "quesadafarmaceutica", localizado em Buenos Aires, no âmbito do finem direto - linha de internacionalização.	14.070.000
WEG EQUIPAMENTOS ELETRICOS S A	13/10/2010	Implantação de fabrica na índia para a produção de motores elétricos de grande porte.	69.534.869
BRASKEM IDESA S.A.P.I.	19/12/2012	Implantação de um pólo petroquímico na cidade de Nanchital de lazaro Cárdenas Del rio, no estado de Vera Cruz, no México, com três plantas produtoras de polietileno, com capacidade para um milhão de toneladas anuais, integradas a uma planta produtora de etileno base etano.	1.117.687.025

QUADRO 12: Financiamento direto na linha de internacionalização do BNDES.

Fonte: SIC BNDES.

Por meio dos dados dos quadros 11 e 12, verificamos que houve beneficiamento para internacionalização por dois modos de aporte financeiro, a renda variável e o financiamento direto. A linha de renda variável tem sido a principal maneira com que o BNDES atua na linha de internacionalização, visto que somente houve financiamento direto em apenas uma operação realizada pelo JBS, não sendo observada tal prática com o grupo Marfrig.

Em seguida discutiremos melhor o impacto desses investimentos em cada empresa, mas realizando uma primeira análise, percebemos que, no segmento de renda variável, houve uma ampla ajuda ao setor frigorífico. Da totalidade, o grupo JBS foi beneficiado com aproximadamente 40% dos investimentos, e o grupo Marfrig com 31%. Se considerarmos também o que foi atribuído ao grupo Bertin, vemos que o setor concentrou 90% dos investimentos em renda variável realizados pelo BNDES entre 2006 e 2010.

Vemos então que investida em aquisições no exterior empreendida pelo JBS e Marfrig foi agressiva, tendo ao seu lado um câmbio e uma situação internacional favorável às compras, além de ajuda do BNDES para desenvolver esse processo. O Banco de fomento participou nesses processos por duas vias, uma seria o investimento em renda variável, que foi o principal modo de atuação do BNDES, e outra por meio de financiamento direto.

Com relação ao grupo JBS, para a aquisição da Swift Argentina, o Banco realizou um financiamento direto no valor de 187.464 milhões de reais. Já os investimentos em renda variável ultrapassam 4 bilhões de reais, sendo 1,9 bilhão para a aquisição da Pilgrim'sPride nos Estados Unidos, 995 milhões para aquisição das empresas Smithfield Beef Group, Tasman e Five Rivers. Também sob renda variável foram aplicados 1,137 bilhão para aquisição da Swift Estados Unidos totalizando quase metade das aplicações em renda variável do Banco no período de 2006 à 2010 que teve um total de 10.404,7 bilhões de reais¹³.

As aplicações em renda variável diferenciam-se do financiamento direto por representar uma associação do Banco à empresa, “comprando” em forma de ações, parte dela. Esse é um investimento mais arriscado do que o financiamento, porém apresenta

¹³Informações buscadas junto ao BNDES por meio do Serviço de Informação ao Cidadão (SIC).

possibilidades de ganhos muito maiores, evidenciando também um jogo financeiro realizado pelo BNDES.

Já para o grupo Marfrig foram 2,529 bilhões de reais em debêntures conversíveis para a aquisição da Keystone Foods, sendo o segundo maior aporte realizado pelo BNDES nessa modalidade. Também foram destinados 715,7 milhões de reais em ações para aquisição das empresas OSI, no Brasil e na Europa, também para aquisição do grupo Moy Park, da Kichen Range Foods e da Van Zoonen BV. Observamos assim nas duas empresas uma estratégia de expansão via aquisições, subsidiadas em parte por financiamento estatal.

Além dessa discussão referente à participação do BNDES, evidenciamos a seguir parte da trajetória de dois desses grandes grupos frigoríficos e que passaram a ser referências mundiais dentro de seu setor e como uma agressiva política de aquisições permitiu esse gigantismo.

3.2 JBS

O surgimento das atividades do JBS remonta a 1953 no interior goiano, na cidade de Anápolis com a fundação da Casa de Carnes Mineira. Após expandir sua atuação para o abate de bovinos, ainda no início da trajetória, cresce até se tornar uma grande empresa nacional. Torna-se a primeira do segmento de frigoríficos a abrir seu capital na bolsa de valores em 2007 e devido a importantes aquisições torna-se o maior grupo desse segmento no mundo e também uma das empresas mais internacionalizadas do Brasil (JBS, 2014).

Atualmente o grupo JBS atua em vários tipos de negócios: a linha de carnes, principal segmento do grupo; de couros; produtos alimentícios industrializados e nos chamados “novos negócios” que são as atividades mais recentes do grupo como a linha de higiene e limpeza, biodiesel, colágeno, embalagens metálicas, envoltórios, gestão de resíduos e também uma transportadora própria. Destacamos ainda o setor financeiro, onde atua por meio do Banco JBS controlado pela J&F Participações Financeiras, que tem Joesley Batista, um dos filhos de José Batista Sobrinho, criador do JBS, à frente (JBS, 2014).

José Batista Sobrinho, apesar de ter dado o ponta pé inicial, passou a seus filhos a tarefa de expansão do frigorífico, sendo a primeira aquisição em 1968, na cidade de Planaltina, Distrito Federal e a segunda em 1970, na cidade de Luziânia, em Goiás, ampliando a capacidade de abate de 5 para 500 cabeças de gado por dia (AOUN e VERDI, 2010).

O crescimento do grupo JBS deu-se com dinâmica pecuária do Brasil Central, região composta por estados do Sudeste e Centro-Oeste. Essa região passou a concentrar, ao longo do século XX, a maior parte da produção brasileira de gado de corte¹⁴. Juntamente com a produção, houve a implantação de vários frigoríficos, a maioria nacionais, mas também alguns estrangeiros¹⁵, que surgiram no século XX para abastecer os principais mercados consumidores de São Paulo e Rio de Janeiro (MAMIGONIAN, 2005).

Nas duas últimas décadas do século XX, o JBS buscou ampliação da capacidade produtiva nacional e iniciou a diversificação dos negócios, buscando o ramo de higiene e limpeza em 1986 fabricando matéria-prima para a indústria saboeira nacional e estrangeira. Tem destaque ainda a produção de biodiesel, colágeno, embalagens metálicas, envoltórios e o setor de transportes de mercadorias.

Até 2005 as aquisições de frigoríficos concentraram-se no Brasil. A partir de então, favorecido pela valorização do real após 2003, o que tornou mais barata a aquisição de empresas no exterior, bem como acesso ao crédito e taxas de juros mais baixas, o JBS parte para aquisições além das fronteiras (CORRÊA, 2012). Grandes aquisições do grupo já tinham sido observadas em 1997, com a compra do frigorífico Barra do Garças da Sadia, mas até então eram restritas à empresas nacionais. Para focarmos nas aquisições internacionais, analisemos a partir de 2005 as que foram realizadas pelo grupo.

¹⁴O Nordeste e o Rio Grande do Sul também já eram áreas tradicionais de pecuária de corte.

¹⁵Continental Products, Armour, Swift e Wilson (São Paulo), Brazilian Meat Products - Rio de Janeiro (MAMIGONIAN, 2005).

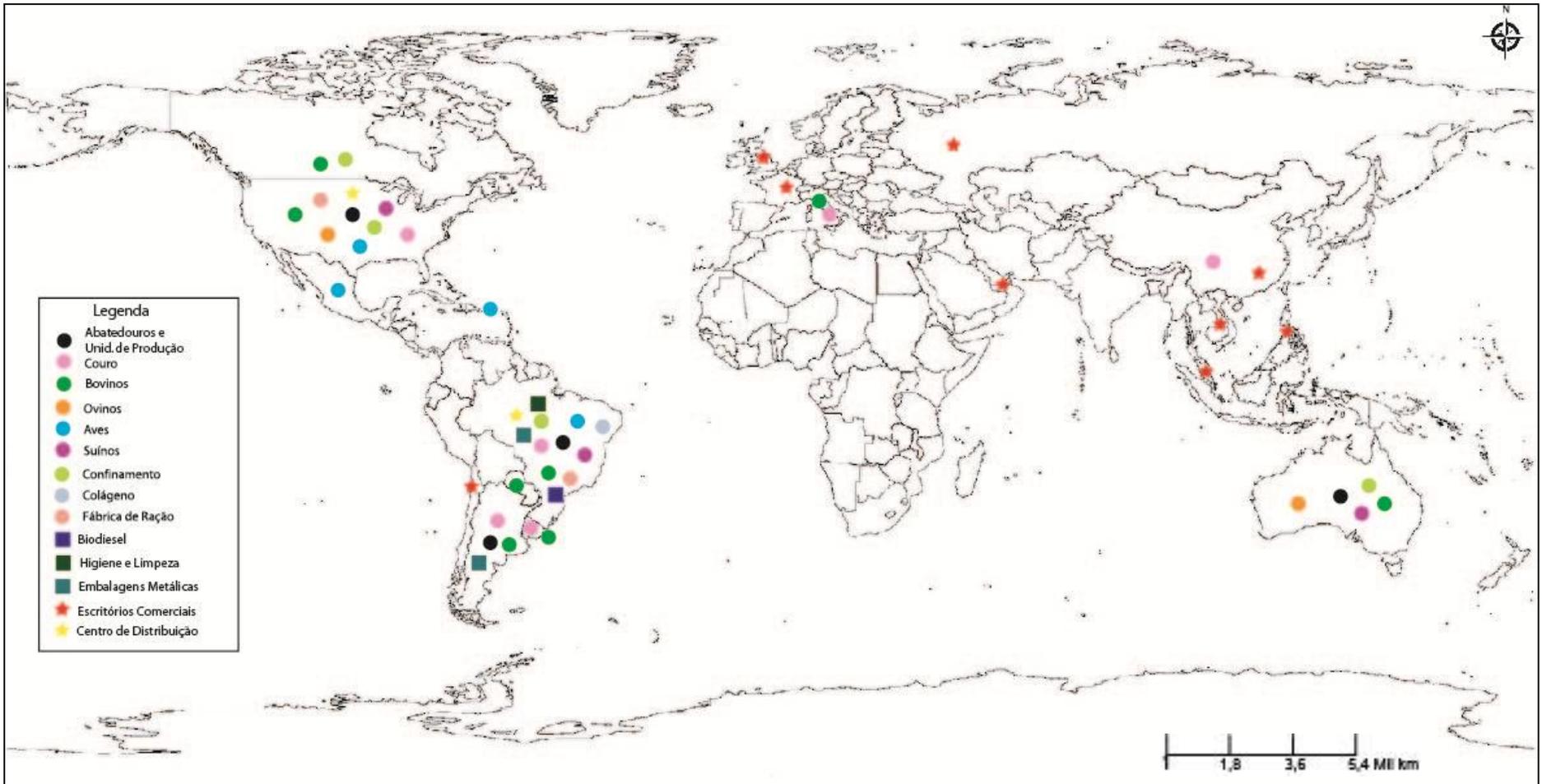
EMPRESA	PAÍS DE ORIGEM	SEGMENTO	ANO
Swift Argentina	Argentina	Frigorífico	2005
CEPA	Argentina	Frigorífico	2006
Inalca	México	Frigorífico	2007
Swift Foods CO.	Estados Unidos	Frigorífico	2007
Rio Platense	Argentina	Frigorífico	2007
SB Holdings	Estados Unidos	Distribuidora	2007
JV Beef Jerky	Estados Unidos	Processadora	2007
Tasman Smithfield	Austrália	Frigorífico	2008
Beef Five Rivers	Estados Unidos	Frigorífico	2008
Pilgrim's Pride	Estados Unidos	Frigorífico	2009
Swift Austrália	Austrália	Frigorífico	2010
XL Foods	Estados Unidos	Frigorífico	2012

QUADRO 13: Aquisições no exterior feitos pelo JBS.

Fonte: www.jbs.com.br

Organização do autor

Após essas aquisições, o JBS passou a contar com presença de seus produtos em mais de 100 países, e com quase 50 marcas, chegando à condição de uma grande multinacional na sua área de atuação. Essa rede produz e distribui produtos provenientes de bovinos, aves, suínos, pele e couro, lácteos e ovinos. A presença nos mercados norte americano, brasileiro e australiano tornaram-se estratégicas, pois esses foram responsáveis, respectivamente, por 14%, 15% e 16% das exportações mundiais de carne bovina em 2012. Brasil e Estados Unidos somaram 36% e 34% das exportações mundiais de frango e 9% e 34% das exportações de suínos, respectivamente, no mesmo período (JBS, 2014). Logo, as aquisições feitas, analisaram as potencialidades de crescimento do consumo, uma vez que as projeções para o consumo de proteína animal no mundo estão prevendo alto crescimento, principalmente na Ásia. A seguir veremos a distribuição global da atuação do grupo JBS, com base nos dados mais atuais disponibilizados:



MAPA 1: Atuação global do grupo JBS.

Fonte: Relatório anual JBS, 2013.

Elaboração do autor.

País	Quantidade de Unidades Produtivas
Brasil	35 unidades de abate de bovinos; 1 unidade de carne em conserva; 2 confinamentos; 7 unidades de lácteos; 23 unidades industriais de couros; 1 unidade fabril de colágeno; 1 unidade de biodiesel.
Argentina	6 unidades de abate de bovinos; 2 unidades de latas
Uruguai	1 unidade industrial
Paraguai	2 unidades industriais
México	3 unidades industriais (Pilgrim's)
Porto Rico	1 unidade industrial (Pilgrim's)
Estados Unidos	1 unidade de couros; 8 unidades de abate de bovinos; 3 unidades de abate de suínos; 1 unidade de abate de ovinos; 1 unidade de processamento bovino e suíno; 13 unidades de confinamentos; 29 unidades de abate de frangos.
Itália	3 fábricas de carne processada; 2 unidades de couros.
China	1 unidade industrial de couros.
Austrália	10 unidades de abate de bovinos. 5 unidades de confinamento.

QUADRO 14: Unidades produtoras da JBS pelo mundo

Fonte: www.jbs.com.br

Organização do autor.

De acordo com a JBS (2014) os países que mais possuíam empregados eram Estados Unidos, com 55.295 trabalhadores, Brasil, com 44.993 e Austrália com 6.995. São esses três países também que são responsáveis pela maior produção do grupo, atingindo um alto patamar da produção total.

A partir das 3 áreas principais de produção do grupo (América do Sul, América do Norte e Oceania), faz-se uma distribuição dos produtos por meio das exportações, chegando à seus principais mercados que são: México, África e Oriente Médio, Rússia, Japão, União Europeia, Hong Kong, Coreia do Sul, Canadá, China, Taiwan e Filipinas. Percebemos assim, que a atuação global do grupo requer tomada de decisões em escala macro-geográfica, para atendimento dos principais mercados consumidores. Assim,

para gerenciamento produtivo em escala global, a empresa passou a ter três unidades de negócios: A JBS Mercosul, a JBS USA e a JBS Foods (JBS, 2013).

Por meio da JBS Mercosul são controladas todos os negócios presentes no Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai (JBS, 2013, p. 4):

- A JBS Brasil tem grande penetração nos mercados interno e externo, atuando no processamento de bovinos, industrialização de carnes, conservas e derivados. São 55 unidades de processamento de bovinos, 12 centros de distribuição de grande escala e 26 regionais, além de operar 01 centro de distribuição nos Estados Unidos, 04 unidade de carne em conserva, 01 de vegetais enlatados, 07 de confinamentos, 02 de Beef Jerky e 14 unidades de negócio do Mercado da Carne. As unidades da JBS estão localizadas nos estados de São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia, Minas Gerais, Acre, Bahia, Rio de Janeiro, Paraná e Pará. Adicionalmente aos negócios voltados para a produção e comercialização de carne bovina, a JBS Brasil atua com oito Negócios Relacionados, que operam de forma independente, sendo eles: JBS Couros, JBS Ambiental, JBS Biodiesel, JBS Embalagens Metálicas, JBS Envoltórios, JBS Higiene e Limpeza, JBS Trading, JBS Transportes e JBS Colágeno.
- A JBS Argentina se dedica às atividades de processamento de bovinos e industrialização de carne bovina, conservas e produtos derivados, comercializando marcas próprias e de terceiros, com destaque para os produtos Swift, Cabaña Las Lilas, Armour e Plate. As principais redes de supermercados, atacadistas e distribuidores de todo o território argentino compõem a carteira de clientes da JBS no país. A JBS reduziu a quantidade de plantas operadas, de cinco para uma (...).
- A JBS Paraguai atua com processamento e produção de carne em duas plantas de processamento, situadas nas cidades de Assunção e San António.
- A JBS Uruguai possui uma unidade de processamento de bovinos e após a aquisição da Zenda, passou a operar duas plantas de processamento de couro.

A JBS USA é a unidade de negócio controladora das operações da companhia na Austrália, no Canadá e nos Estados Unidos, com a coordenação dos confinamentos, nesse último, que atende cerca de 25% da demanda da empresa no mercado americano. Além disso, opera as unidades abatedoras de aves no México e em Porto Rico. Já a JBS Foods que foi criada em 2013, atua na coordenação do processamento de aves, suínos e alimentos processados no Brasil. Essa última unidade de negócio foi necessária para

controlar os negócios decorrentes das aquisições recentes no Brasil, mas está em processo de incorporação à JBS Mercosul (JBS, 2013).

O relatório mais recente que foi analisado, revela os dados da companhia até o ano de 2013. O cenário global desde 2008 forçou as grandes empresas a articularem a sua atuação de acordo com o desempenho apresentado pelas economias mundo afora. Nesse sentido, os Estados Unidos recupera-se lentamente da crise, ainda enfrentando outros problemas, como secas e a elevação do preço dos grãos (que impacta diretamente nos negócios da JBS). Na Europa, as dificuldades são referentes ao recuo econômico que a zona do euro apresentou, fazendo recuar também os investimentos. Os cenários mais otimistas apresentam-se no mercado interno brasileiro¹⁶ e na expansão para a Ásia, em grande parte representada pela China, que manteve seu crescimento acima de 7% (JBS, 2013).

Atualmente o presidente a frente do grupo é Wesley Batista, o terceiro filho do patriarca José Batista Sobrinho a assumir o comando da empresa. Já passaram pela presidência Joesley Batista, irmão caçula de Wesley e o filho mais velho, José Batista Junior além do seu pai.

O processo de crescimento recente do JBS passa tanto pelo viés interno quanto externo. Ao mesmo tempo em que assumia o papel de um dos principais grupos de abate e processamento de carne bovina no Brasil, era empreendido um ambicioso projeto de internacionalização, como descrito a seguir:

O processo de internacionalização do antigo Friboi, nome abandonado há alguns anos, foi iniciado em 2005, com a aquisição da Swift Amour S.A., maior produtora e exportadora de carnes da Argentina. Tomou ainda mais corpo a partir de 2007, quando o grupo comprou a americana Swift Foods Company, depois batizada de JBS USA, e 50% da italiana Inalca, uma das maiores produtoras de carnes da Europa. Um ano depois, o JBS incorporou a National Beef e a Smithfield, dos Estados Unidos, e a Tasman, da Austrália. No ano seguinte, o grupo brasileiro comunicava a compra de 64% do capital de outro gigante global, a Pilgrim's Pride Corporation, a maior empresa de avicultura do mundo. A bem-sucedida política de aquisições internacionais só não foi melhor porque o JBS teve de sair da Inalca, no início deste ano, pela intransigência dos italianos em aceitar o nome indicado pela família Batista para conduzir a empresa (SOBRAL, 2011, p. 55)

¹⁶Wesley Batista, atual presidente do JBS, destaca a importância do mercado interno brasileiro para o grupo em entrevista à revista Dinheiro Rural, na edição de abril de 2011.

A estratégia empreendida pelo grupo JBS, agora sob o comando de Wesley, a intenção de integrar a produção global, revendo práticas operacionais e transferindo tecnologias e *know-how* mais avançados de algumas unidades. Vemos isso pelo próprio discurso do presidente ao dizer: “Vou avaliar se não é melhor a Argentina vender para o Chile e deixar o Brasil e a Austrália vender para o mercado russo” (SOBRAL, 2011, p. 56), nesse caso observamos uma mudança de estratégia geográfica, uma vez que as unidades que exportam para a Rússia são as instaladas nos Estados Unidos, Argentina e no Brasil, sendo que a partir de então se pretende que as unidades da Argentina e dos Estados Unidos atendam as demandas locais e regionais.

Em outro trecho, Wesley Batista diz que: “Na Austrália, por exemplo, temos a melhor planta de graxaria. Precisamos replicar esse modelo para as demais unidades; nos Estados Unidos, estão as melhores práticas de confinamento de gado, com um milhão de cabeças; a tecnologia que temos nos Estados Unidos é uma das mais avançadas e vamos ver como podemos adotar o modelo nas demais unidades” (SOBRAL, 2011, p.56). Isso evidencia que a transferência e absorção de tecnologias provocada pelas aquisições proporcionará também uma mudança nas demais unidades do grupo em todo o mundo.

A transferência de técnicas e tecnologia vem de encontro com um dos principais argumentos a favor do apoio as internacionalizações que o BNDES propõe. A incorporação de tecnologias pelas empresas brasileiras pode tornar a indústria nacional muito mais competitiva e produtiva, melhorando significativamente a produtividade e os ganhos no mercado interno e externo. Sendo assim, vemos que as estratégias e planos para crescimento do Grupo JBS estão ancoradas em uma perspectiva global, com participação de financiamento nacional. Esse tipo de atuação tem sido praticada por vários grupos brasileiros recentemente, num momento que foi propício à internacionalização, com apoio estatal e ambiente externo favorável.

3.3 MARFRIG

A empresa Marfrig é uma das maiores companhias brasileiras de alimentos, contando com várias unidades produtivas que geram derivados de carne bovina, de aves

e de peixes. Nos últimos anos tornou-se uma das empresas com maior rendimento no exterior, e seus produtos atingem consumidores em 110 países. Atualmente a companhia é dividida em 3 grandes unidades, derivadas das aquisições recentes: Marfrig Beef, Moy Park e Keystonefoods, gerenciando localidades diferentes do globo (MARFRIG, 2014).

O surgimento do grupo Marfrig deu-se em 1986, como uma distribuidora de miúdos de bois. Marcos Molina dos Santos, criador e atual controlador do grupo, desde cedo ajudava seu pai em um açougue, até iniciar o negócio próprio. Assim percebemos que o grupo partiu da parte final do processo, surgindo do comércio da carne para depois ir para a atividade de criação e abate.

O primeiro frigorífico veio a funcionar no ano de 2000, na compra do frigorífico Santa Marina em Bataguáçu – MS. Após isso, seguiu adquirindo outros frigoríficos no Brasil, e assim como o grupo JBS, o Marfrig cresce em meio à dinâmica da pecuária da área central brasileira, já apontada por Mamigonian (2005) como a região mais dinâmica para essa atividade no Brasil. Em 2006, a empresa inicia os negócios no exterior adquirindo o frigorífico argentino Argentine Breeders Packers (AB&P), com cortes para exportação. No Chile, em 2007, incorpora a importadora Quinto Quarto S.A. e no Uruguai mais dois frigoríficos, expande também adquirindo processadoras e importadoras nos Estados Unidos e Reino Unido. Ainda nesse mesmo ano abre o capital para a atração de investimentos (MARFRIG, 2014).

O grupo Marfrig, apesar de menor em tamanho e em faturamento, comparado ao JBS, tem empreendido uma política de aquisições tão ou mais agressiva que seu concorrente nos últimos anos. Somente entre os anos de 2006 e 2009, período em que o Marfrig mais realizou aquisições, numa média de uma aquisição por mês, totalizando 36 no período. Abaixo sintetizaremos as aquisições realizadas no exterior pelo Marfrig de 2006 a 2011, incluindo frigoríficos, importadoras e demais segmentos relacionados às atividades do grupo:

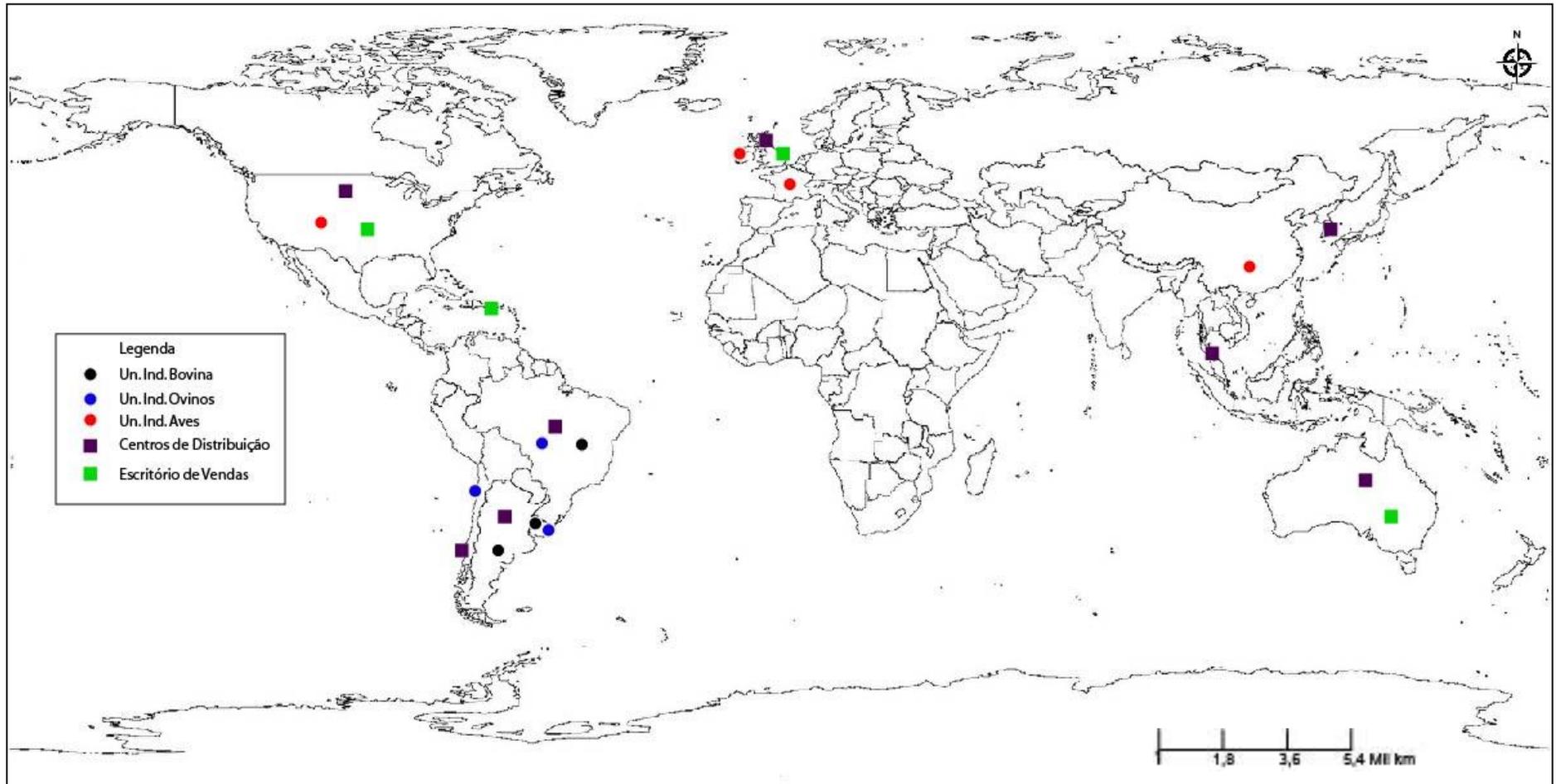
EMPRESA	PAÍS DE ORIGEM	SEGMENTO	ANO
Argentine Breeders Packers (AB&P)	Argentina	Frigorífico	2006
Quinto Quarto S.A.	Chile	Importadora de Carnes	2006/2007
Inaler S.A.	Uruguai	Frigorífico	2006
Tacuarembó	Uruguai	Frigorífico	2006
La Caballada (Prestcott)	Uruguai	Frigorífico	2007
Colonia S.A.	Uruguai	Frigorífico	2007
Patagonia	Chile	Frigorífico	2007
Quickfood	Argentina	Processadora	2007
Mirab	Argentina	Processadora	2007
Best Beef	Argentina	Processadora	2007
OSI	Reino Unido	Distribuidora	2008
CDB Meats	Reino Unido	Importadora e distribuidora.	2008
Moy Park	Reino Unido	Processadora	2008
Zenda	Uruguai	Prod. de Couros	2009
Keystone Foods	Estados Unidos	Fornecedora para restaurantes.	2010

QUADRO 15: Aquisições no exterior feitos pelo Marfrig – 2006 À 2010.

Fonte: www.marfrig.com.br

Organização do autor

A seguir podemos visualizar como a Marfrig se distribui pelo globo em suas unidades. Veremos também a atuação na China, não mostrada no quadro acima, que decorreu da formação das duas *Joint Ventures*, COFCO e Chinwiz. O mercado asiático representava, após 2010, uma fatia de aproximadamente 10%, no que diz respeito ao faturamento total da empresa (DIAS, CAPUTO E MARQUES, 2012).



MAPA 2: Expansão do grupo Marfrig via aquisições.

Fonte: Relatório da administração, Marfrig, 2014.

Elaboração do autor.

Brasil	16 unidades de abate; 4 unidades de processamento; 9 centros de distribuição/escritórios.
Uruguai	5 unidades de abate e processamento.
Argentina	3 unidades de abate.
Chile	2 unidades de abate.
Irlanda do Norte, República da Irlanda, Inglaterra, França e Holanda (Abrangência - MoyPark).	11 unidades de processamento; 3 unidades de abate; 3 unidades de ração animal; 7 incubadoras; 750 granjas.
Estados Unidos, China, Hong Kong, Malásia, Tailândia, Coreia do Sul e Austrália (Abrangência - KeystoneFoods).	13 plantas de processados; 3 complexos verticais; 1 unidade de pesquisa e desenvolvimento; 19 unidades de crescimento de matrizes; 41 granjas de matrizes; 326 granjas de engorda.

QUADRO 16: Unidades produtoras da Marfrig pelo mundo

Fonte: Relatório Marfrig 2013.

Organização do autor

Apesar desse grande crescimento, a forma de atuação da Marfrig pouco havia se alterado nos primeiros anos dessas aquisições, porém a tentativa era de que seu produtos atingissem com mais força o mercado varejista. Até então os negócios do grupo estavam mais concentrados, ao contrário da pulverização do JBS.

Os principais negócios do Marfrig estavam relacionados certas áreas do mercado de carnes, como o fornecimento a redes de churrascarias e a redes de *fastfood*, porém isso tendia a uma leve mudança, principalmente com as aquisições da Doux Frangosul, em sua área de abate de perus, juntando-se as outras 10 unidades de abate de frango que o grupo possuía, tornando-se um forte concorrente à BRF no varejo. Outro destaque foi a aquisição da empresa Seara em 2009, que permitiu ao grupo uma expansão significativa na rede de produção e de suas exportações, firmando-se como um dos maiores fornecedores de carne para o Japão, China, Oriente Médio, Europa e África do Sul (PETITE, 2010). Porém mais tarde o grupo negocia a Seara com o grupo JBS, que assume o controle da marca, assim como também assume a marca Frangosul, visto que o JBS adquiriu o restante da empresa, uma vez que somente a área de abate de perus passou ao Marfrig.

A aquisição da Seara e também a incorporação de dez plantas industriais, oito centros de distribuição e treze marcas no Brasil, adquiridas da BRF, em troca de ativos (operação determinada pelo CADE em 2012) permitiria que a presença dos produtos do grupo Marfrig estivessem mais presentes nas prateleiras dos supermercados no Brasil. Mesmo com a transferência da Seara, ainda houve ampliação das unidades industriais. Outro importante fator para a expansão dessa rede de produção são as exportações para a China, com seu gigantesco mercado consumidor, sendo que para isso foram criadas duas *joint ventures* para as operações logísticas e produção de aves naquele país: a COFCO e a CHINWIZ (MARFRIG, 2014).

Esse processo de crescimento no mercado interno e externo está intimamente ligado ao setor financeiro, auferindo receitas para o financiamento da expansão do grupo e assim o projetando como um dos maiores do Brasil e do mundo. No final de 2012, foi apresentado que o grupo Marfrig tinha uma dívida de 12,4 bilhões de reais, sendo mais de 70% dívidas de longo prazo, onde se encaixam os financiamentos para sua expansão (MARFRIG, 2013).

Nesse processo meteórico de expansão, Marcos Molina [presidente do Marfrig] contou com vários aliados. Um de seus maiores amigos, e também conselheiro, é ninguém menos que Márcio Cypriano, ex-presidente do Bradesco. O BNDES, capitaneado pelo economista Luciano Coutinho, foi vital na internacionalização da empresa. Em 2008, em troca de uma participação acionária, o BNDES injetou R\$ 472 milhões no Marfrig, que ajudaram a bancar a compra das atividades do grupo OSI, fornecedor do McDonald's, em vários países. A empresa foi também uma das primeiras do setor a levantar recursos no mercado de capitais – listado no Novo Mercado da Bovespa, o Marfrig se valorizou 45% no primeiro trimestre deste ano. “O Marcos soube aproveitar muito bem o novo ambiente institucional brasileiro para crescer”, disse Carlos Langoni, ex-presidente do Banco Central e um dos membros do conselho de administração do grupo (ATTUCH e NETTO, p. 40, 2009).

A vinculação forte ao mercado financeiro e a assessoria de algumas esferas governamentais, ou mesmo de pessoas que passaram por essa esfera, como Carlos Langoni¹⁷, permitiram ao grupo uma projeção rápida, superando concorrentes e colocando a empresa em vantagem em termos competitivos. A seguir podemos ver os

¹⁷ Ex presidente do Banco Central do Brasil (1983 a 1985).

dados relativos à aplicação por renda variável auferidos pelo Marfrig junto ao BNDES para sua expansão:

Foram 2,529 bilhões de reais em debêntures conversíveis para a aquisição da Keystone Foods, sendo o segundo maior aporte realizado pelo BNDES nessa modalidade. Também foram destinados 715,7 milhões de reais em ações para aquisição das empresas OSI, no Brasil e na Europa, também para aquisição do grupo Moy Park, da Kichen Range Foods e da Van Zoonen BV¹⁸.

Vendo isso, uma questão que vem a tona seria: esse processo de expansão internacional acabou se consolidando ou ainda está em andamento?

Pelos dados que analisamos, verificamos que o pico de aquisições internacionais feitas pelo grupo Marfrig deu-se entre os anos de 2006 e 2010, e posteriormente as expansões foram dentro da produção de suas unidades. Além de um grande endividamento decorrente dessas aquisições, o cenário mundial pós-crise de 2008 também fez com que se repensasse a velocidade de crescimento.

Os mercados norte americano e europeu foram os que mais sofreram com os impactos da crise econômica mundial, apesar da contínua expansão do consumo de proteína animal. No caso europeu, o período foi de diminuição dos subsídios da Política Agrícola Europeia, elevando o custo de produção de grão, e conseqüentemente o de produção de carne, apesar da confiança no aumento do consumo no Reino Unido, onde estão as distribuidoras incorporadas pelo grupo (MARFRIG, 2013).

A recuperação da economia norte-americana também é aguardada diante os investimentos realizados pelo Marfrig, atuando no setor de distribuição para cadeias de restaurantes. A expansão do fornecimento na Ásia mantém certo ânimo dentre as pretensões da empresa, uma vez que é o mercado de maior expansão, dada a velocidade da urbanização na China, o aumento do consumo de carnes e a expansão de sua economia. Isso acaba fortalecendo as unidades na América do Sul, que são a principal fonte de fornecimento.

Diante de todas as informações proferidas até aqui a respeito desses dois grandes grupos, abordaremos a seguir algumas análises teóricas sobre o processo descrito para melhor compreensão desse.

¹⁸Informações buscadas junto ao BNDES por meio do Serviço de Informação ao Cidadão (SIC).

3.4 ANÁLISE DA EXPANSÃO INTERNACIONAL DO SETOR FRIGORÍFICO

Como vimos ao longo do trabalho, na trajetória econômica brasileira, o país foi marcado por alianças em prol de alguns projetos de desenvolvimento e/ou ajustes econômicos. Essas alianças foram abordadas por Rangel (1985) ao dizer que no Brasil, historicamente, existiram pactos de poder com sócios maiores e menores fortalecendo um sistema dualístico, no qual as novas dinâmicas econômicas se encontravam com realidades retrógradas e essas conviviam simultaneamente.

Ao fazer esses apontamentos, Rangel (1985) nos dá suporte para compreensão das dinâmicas contemporâneas às suas análises, pois as alianças visando sustentar formas de poder continuam presentes em nossa realidade. O Estado atua cada vez mais como um agente ativo diante as novas conjunturas, sendo ainda mais enfático diante às recessões, e alia-se ao sistema financeiro, agropecuário e industrial para a promoção do capitalismo e conseqüentemente das internacionalizações.

Podemos classificar essa inserção do agronegócio brasileiro na dinâmica capitalista atual como tardia em relação aos demais setores. Como observado, a aderência dos grupos JBS e Marfrig ao mercado de capitais deu-se somente no início do século XXI. Assim, alguns fatos tornaram-se relevantes na motivação para a abertura.

Nesse contexto, as internacionalizações aliam-se a diversificação e a expansão da capacidade produtiva como principais estratégias para inserção na dinâmica capitalista contemporânea. Como dito por Aoun e Verdi (2010, p. 3), “(...) essa dinâmica tem origem nas novas estruturas de poder dos grupos econômicos, coordenadas pelos acionistas, que buscam maior rentabilidade do seu capital”.

A concentração e centralização do capital tende a aumentar essa rentabilidade coma formação de grandes monopólios e/ou cartéis dentro de cada setor. Essa tendência já é observada desde o final do século XIX e foi apresentada por Lênin (1985), ao indicar que tal processo levaria o capitalismo à condição de imperialismo, e que nesse processo, haveria a dominação pelo capital financeiro e não pela produção. Já o futuro dessa condição imperialista estaria sujeita as mudanças na estrutura interna do sistema. Observamos que o capitalismo contemporâneo passa a ser constituído por um emaranhado de redes, ligando o setor produtivo ao capital financeiro que passa por

redefinições periódicas devido à dinâmica cíclica. As próprias empresas também constituem redes, para articular o seu funcionamento global.

A denominação de empresa rede é recente dentro dos debates da Geografia Econômica. Para Chesnais (1996), essa organização constituída pelas suas ligações financeiras, técnicas, produtivas e comerciais é que possibilita a passagem dos oligopólios nacionais para mundiais. Aoun e Verdi (2010, p. 105) demonstram que a característica da rede marca a internacionalização contemporânea e dois processos decorrem na formação da primeira:

- 1) Processo de externalização produtiva e “enxugamento” da estrutura interna dos grupos;
- 2) Processo de crescimento das relações e interações entre grupos e a conformação de uma rede de empresas.

Nos casos analisados, tanto a JBS quanto a Marfrig adotaram uma divisão gerencial para melhor gestão de seus negócios, porém constituem grandes conglomerados que alavancaram recentemente graças a grandes jogadas financeiras, aproveitando-se do câmbio e do incentivo público. Essa estratégia de uma grande aliança ao capital financeiro e ao Estado é apresentada como uma marca do período recente do agronegócio brasileiro para uma inserção na nova lógica do capitalismo global (AOUN e VERDI, 2010).

O discurso de um mundo global, propagado em alguns estudos e na imprensa econômica que muitas vezes atribui essa nova fase a um distanciamento do Estado e um mundo sem fronteiras, encontra pouco sentido nas análises que demonstram o quanto o Estado está presente na internacionalização. A noção de que a globalização está atrelada a atividade do Estado é apresentada por Santos (1978) ao indicar que sua importância também é fundamental para a difusão dos novos arcabouços técnicos, juntamente com as grandes multinacionais.

O sucesso dos investimentos dos grandes capitais e a penetração de inovações, na visão de Santos (1978) têm como grande responsável o Estado, sendo também um instrumento de homogeneização do espaço. Para o autor, o investimento estatal nas atividades dos grandes capitais, promove uma ampliação dos benefícios, e diminui os riscos dos investimentos. Logo, na economia contemporânea, ele se faz cada vez mais

presente, sendo colocado por Santos (1978, p. 223) que “(...) a proliferação dos Estados é uma necessidade e um desejo do imperialismo para sua expansão na fase atual (...)”.

Ainda conforme Santos (1978) as companhias multinacionais¹⁹ teriam uma ação conjunta com os Estados dentro do sistema capitalista para fortalecimento econômico, uma vez que os retrocessos no sistema atrapalhariam a marcha da difusão do capitalismo. Logo, a organização geopolítica e econômica no arranjo produtivo atual, passa constantemente por essas duas esferas: a empresarial e a estatal.

Para Chesnais (1996), a nova centralidade do capital, juntamente com a descentralização das operações financeiras, produtivas e comerciais reorganizariam a geopolítica e a economia mundial. Sendo assim, as multinacionais, com a sua forma produção, gestão de mercados e de trabalho formariam um oligopólio industrial marcado pela concorrência e também pela aliança entre grandes grupos. A Geografia do Capital deveria então, ter uma preocupação em analisar esse tipo de movimento, de formação de conglomerados internacionais, pois esses teriam grande papel na reorganização da economia mundo.

Nos casos estudados, percebemos que as aquisições realizadas permitiram a formação de grupos gigantes no setor, que dominam algumas das maiores áreas produtoras de carne do mundo. O Brasil Central, por exemplo, que fez surgir diversos pequenos frigoríficos na época de expansão da pecuária brasileira (MAMIGONIAN, 2005), se assemelha, agora, a outras regiões mundiais, onde se tem a presença cada vez maior das grandes empresas no controle do processo produtivo.

Os grandes frigoríficos são, cada vez mais, atores centrais na produção agropecuária internacional, com volumes de produção e receitas gigantescas, capazes de modificações nas relações de produção. Essa é característica marca a globalização atual, em todos os setores, uma vez que as multinacionais e os Estados, enfatizados nesse trabalho, atuam para a promoção do capitalismo internacional (MARKUSEN, 2005).

A caracterização dessas empresas como atores, fundamenta o entendimento da difusão espacial do capital uma vez que, de acordo com Markusen (2005), as multinacionais são agentes decisórios, que pretendem investir e se estabelecer em

¹⁹ Santos (1978) as tratam como transnacionais, pois em sua visão “(...)estas não podem exercer suas ações e pressões sem o apoio decisivo dos respectivos Estados (...) (SANTOS, 1978, p. 224).”

determinados locais. Elas não são atores únicos e agem com a aliança de outros, como o Estado.

A relação com o Estado é vista em nosso trabalho, onde apresentamos a relação do maior banco de investimento nacional, o BNDES, se associando com esses grandes grupos para o investimento externo. Vimos, nos quadros 13 e 14, a aplicação de bilhões de reais, nas formas de financiamento direto e renda variável, demonstrando o interesse do Estado na difusão internacional das empresas brasileiras. Com isso também compreendemos que há um aprofundamento na relação Estado-Empresa para promoção de alguns monopólios.

Nos casos apresentados, os grupos JBS e Marfrig se expandiram para áreas tradicionalmente produtoras de carne, como alguns países sul-americanos, os Estados Unidos e a Austrália. Para isso, se utilizaram de instrumentos financeiros e alianças estratégicas, semelhante aos processos de expansão de outras empresas em períodos anteriores, como nos estudos de Lênin (1985) a respeito dos primeiros cartéis internacionais na Europa, ou nos exemplos que Pamplona (2011) demonstra na Ásia, resultado da aliança do Estado e das elites industriais.

Essa estratégia permite um ganho locacional de longo prazo, com diminuição de custos e acesso a mercados, logo há uma preferência pelo investimento direto, como dito por Chesnais (1996):

[...] Retomando uma observação de Michalet sobre esse enfoque, “a luta contra os custos de transação gera as multinacionais”, de maneira quase natural. Essa luta permite justificar a preferência pelo investimento direto, em contraposição à exportação ou à venda de licenças. A realização desse objetivo, não apenas leva as companhias a criarem filiais em vários países no exterior; também as obriga a ligá-las muito estreitamente, sob controle único, para dominar a internalização internacional dos custos de transação.

Assim, ao expandir sua presença, tanto a JBS quanto a Marfrig passam a contar com um grande aparato de produção, permitindo que acessem mercados em praticamente todas as áreas do globo. Essa condição garante a essas empresas vantagens específicas em relação a empresas de menor porte, que contam com uma produção menor e mais localizada, estando mais expostas a alguns tipos de riscos, como os gerados a partir das variações cambiais e embargos sanitários de algumas regiões. Assim partimos para algumas considerações do trabalho como um todo.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nossa análise nesse trabalho esteve pautada sobre um dos principais fatores geográficos de transformação das paisagens e da sociedade, que algumas vezes é negligenciado pelos geógrafos: o capital. Esse fator aparece representado pelos investimentos das multinacionais e dos bancos de fomento. Monbeig (1957) já evidenciava a desatenção dos geógrafos e indicava que a organização do espaço na contemporaneidade depende menos das condições físicas do que dos recursos financeiros e sistemas econômicos. Tentamos então uma aproximação desse fator de transformação fazendo um estudo das fontes do capital e as suas principais aplicações.

A internacionalização do capital, gerada pela multinacionalização das empresas permite uma análise de suas implicações econômicas e geográficas pela interface da Geografia Econômica. Buscando uma interpretação desse fenômeno, devemos levar em consideração suas diferentes formas de análise, nos baseando em estudos da Economia e da Geografia, mesmo que nessa última, os estudos a respeito da expansão financeira, transferência e fusões de empresas multinacionais tenham recebido pouca atenção, segundo Markusen (2005) e Monbeig (1957).

As linhas intrínsecas à economia nem sempre expõem claramente a internacionalização do capital como um fato geográfico, papel esse que a Geografia Econômica poderia suprir dentro de suas análises. A acumulação de capital pode ser mensurável espacialmente, uma vez que a materialização do capitalismo está presente em nossa sociedade e também é mensurável enquanto capital não materializado, em forma de acumulação financeira. A busca de novas áreas para investimento pode então, ter uma análise específica, juntando os fatores capital e espaço.

Para o estudo das multinacionais, buscamos também uma análise não só dos aspectos aparentes, pois para compreensão da internacionalização do capital, as empresas que se internacionalizam devem ser consideradas como objetos que refletem o fenômeno capitalista de atuação nos espaços, ou atores inseridos numa lógica maior de expansão do capital (MARKUSEN, 2005). Não podemos confundir esse processo com o próprio fenômeno de internacionalização do capital, mesmo sendo um reflexo dele (MICHALET, 1984).

Partindo desse pressuposto, entendemos que a internacionalização do capital, enquanto projeto de avanço capitalista em um país, é um tipo de projeto de longo prazo. Isso nos permite apenas alguns apontamentos sobre as consequências de tal processo, ao analisar as empresas brasileiras, uma vez que a internacionalização dessas é bastante recente. Baseando-nos em experiências históricas e na análise da conjuntura internacional contemporânea, certas implicações já nos permitem discorrer sobre tal processo.

Uma dessas seria a de que a geração das multinacionais não é espontânea e de que elas são, sim, produtos de uma estratégia de desenvolvimento e de tentativa de diminuição de custos. No caso brasileiro, os recursos foram canalizados para poucos setores produtivos, que já apresentavam grandes empresas, porém essas tinham uma atuação bastante restrita ao cenário nacional, ligando-se ao exterior quase que somente por meio das exportações.

As internacionalizações se acentuaram então, como uma etapa posterior ao caráter exportador, incentivando à criação de multinacionais, com atuação nas principais áreas produtoras do mundo. Vimos que a presença de empresas brasileiras em outros países já é algo que ocorre desde a primeira metade do século XX, como no caso do Banco do Brasil, porém nos anos 2000 o processo torna-se bem mais intenso. Lembramos que nessa trajetória, a economia nacional passou por um processo de amadurecimento e de inserção nas novas realidades técnicas, que também ajudaram a facilitar a expansão internacional.

As recentes políticas de incentivo ao comércio exterior e de desenvolvimento produtivo (PITCE e PDP) mostraram que havia um interesse governamental na presença de empresas brasileiras no exterior. Um setor dinâmico e que já apresentava uma trajetória de desenvolvimento no Brasil é o das agroindústrias e inserido nesse recorte, as empresas nacionais de carnes. Assim, as maiores dentro dessa área passam a ganhar benefícios específicos, no que diz respeito à concessão de crédito para internacionalização.

Na maior parte do século XX o Brasil contava com uma grande participação de frigoríficos pequenos e médios, que atendiam demandas domésticas de proteína animal. Sendo assim, esse setor não observava o alvorecer de grandes grupos com possibilidade de domínio mundial de mercado. Essa situação começa a mudar quando há

intensificação do processo de fusões e aquisições, nos anos 1990, diante da conjuntura de reestruturação da indústria brasileira, e nos anos 2000, diante de grandes frigoríficos nacionais que adquirem outros no exterior. Essa não foi uma característica isolada dos frigoríficos, como observamos no quadro 1 desse trabalho, onde empresas de demais setores tiveram investidas semelhantes.

Assim observamos grandes aquisições em países vizinhos, principalmente Argentina e Uruguai, mas também aquisições de frigoríficos mais distantes, como os situados nos Estados Unidos, Europa e Oceania. Com a produção mundializada, há a possibilidade de expandir mercado para todas as regiões do globo, valendo-se de vantagens regionais. Mesmo assim, a maior parte das internacionalizações se concentram nas Américas (gráfico 3), fruto de maiores laços econômicos e facilidade de acesso.

Ainda assim, as internacionalizações encontraram alguns empecilhos, apontados pelos críticos, mesmo com o apoio estatal, tais como a qualidade rentista do empresariado brasileiro, que desestimularia a difusão de investimentos e também a focalização em determinados setores. Acreditamos que a busca por setores mais dinâmicos na economia nacional foi uma estratégia que visava a diminuição dos riscos, por parte do BNDES, por serem setores com uma trajetória de crescimento na economia nacional. Voltando-se a análise dessa instituição, percebemos que ela teve importância primordial no processo de internacionalização atual.

Uma constatação a respeito da atuação do BNDES foi a reorganização de suas prioridades do ao longo das últimas décadas, visto que nos anos 1970 e 80, a instituição estava atreladas aos Planos Nacionais de Desenvolvimento, fomentando grandes projetos de infraestrutura, levados a frente principalmente por estatais. A crise internacional do petróleo afetou seriamente os alicerces desses projetos, dando espaço para políticas neoliberais nos anos 1980 e 1990 que se utilizaram do aparato estatal para conceder facilidades ao capital privado internacional principalmente. Isso foi demonstrado com a canalização de recursos do BNDES para as empresas em dificuldade, que depois seriam privatizadas.

Após isso se tenta uma readequação de sua atuação, apoiando com ênfase os projetos de desenvolvimento dentro do país e a expansão das empresas brasileiras. Logo, entendemos que o Banco é um instrumento bastante requisitado na aplicação de

medidas econômicas, tendo um papel central nas últimas décadas. Pensamos que esse tipo de instituição deve ter como prioridade o incentivo ao desenvolvimento nacional, sobretudo apoiando projetos de empresas brasileiras, pois um projeto de desenvolvimento passa pelo desenvolvimento do setor produtivo nacional.

Concordamos que o incentivo à criação de multinacionais foi uma importante ação tomada por vários países, se mostrando crucial para o crescimento econômico, como no caso dos países asiáticos. Logo, há uma necessidade de políticas econômicas que estejam atreladas a um projeto maior de desenvolvimento, se adequando a realidade brasileira que alie melhorias sociais e desenvolvimento da infraestrutura nacional. Acreditamos que há uma possibilidade maior de investimentos e o período que sucede essa análise será central para a consolidação do investimento, uma vez que a recessão econômica mundial ainda terá efeitos durante alguns anos e requer uma ação conjunta dos principais atores da economia nacional.

Nesse contexto as estratégias de internacionalização dos países emergentes ganharam muita força, uma vez que alguns já se consolidaram como grandes exportadores mundiais e, numa tentativa de agregar valor à sua produção, adentraram mercados, absorveram novas tecnologias e desenvolveram o investimento direto no exterior. Logo, nos dois casos mostrados nesse trabalho, dos grupos JBS e Marfrig, nós percebemos que mesmo se consolidando como grandes exportadores no Brasil, essas empresas também acabam instalando subsidiárias internacionais, fazendo parte desse movimento.

Nos discursos do BNDES e das próprias empresas, relatados nas entrevistas e reportagens, percebemos que elencam uma série de vantagens atreladas à internacionalização. Dentre elas, destacam-se o acesso à novas tecnologias e mercados, que sem o viés das internacionalizações, não poderiam ser atingidas. Tal análise das vantagens setoriais e das críticas a respeito merece uma discussão mais aprofundada em pesquisas posteriores. Porém vemos como há uma atuação do Estado, por meio de um intermediário financeiro, para (re) formulações de ações econômicas. Santos (1978) nos diz que o Estado é primordial para uma adaptação da economia às condições internacionais, logo uma conjuntura internacional é propiciada pela ação dos diversos Estados Nacionais. Markusen (2005) também nos ajudou na compreensão de que o Estado-nação tem um papel que transcende o de legislador ou construtor de entidades

regulatórias, como a OMC (Organização Mundial do Comércio), e insere a lógica global nas economias nacionais.

O setor frigorífico, inserido nessa lógica, contou com um amplo favorecimento no que diz respeito ao incentivo público, partido do BNDES, evidenciando a força com que o pacto de poder vigente no Brasil ainda pende no sentido dos setores correlatos à agropecuária. Rangel (1985) salienta que há uma grande força dos setores ligados à produção primária dentro de toda a história dos pactos de poder no Brasil e isso foi demonstrado nos quadros relativos aos financiamentos do Banco analisado.

A Geografia como uma ciência que se propõe a estudar as estruturas contemporâneas da sociedade, deve ter a preocupação de levar em consideração o debate sobre esses atores sociais e suas alianças, ou pactos, uma vez que são essas associações que permitem grandes projetos de intervenção espacial.

Assim percebemos que ainda é bastante recente o processo analisado nesse trabalho, e o contexto internacional de crise econômica, nos anos recentes, deverá impor ações diretas do Estado sobre a economia. Logo, novas análises sobre a continuação do incentivo público, ou o retrocesso desse, sobre as multinacionais brasileiras, devem ser feitos brevemente, nos mostrando a eficácia, ou não, de tais medidas. Pretendemos que essa pesquisa traga uma contribuição aos estudos da Geografia Econômica e a análise da expansão de capital de forma a entendermos tal processo e quais suas implicações na construção do espaço econômico mundial.

REFERÊNCIAS

- ABRANTES. António A. C. **A internacionalização numa economia mundializada**. Lisboa: IPV, 2002. Disponível em: <http://www.ipv.pt/millennium/15_arq2.htm>. Acesso em março 2014.
- ALVES, André G. M. P. (org). **Os brics e seus vizinhos: investimento estrangeiro direto**. Brasília: IPEA, 2014.
- ANDREFF. Wladimir. **Multinacionais globais**. Traduzido por Maria Leonor Loureiro. Bauru: edusc, 2000.
- AOUN, Samira; VERDI, Adriana Renata. Inserção do grupo jbs na dinâmica do capitalismo contemporâneo. **Revista de economia agrícola**, São Paulo, v. 57, n. 02, pp 99-114 dez. 2010.
- ARMANN, Edmund; BAER, Werner. Neoliberalismo e concentração de mercado no Brasil: a emergência de uma contradição?. Tradução de Emanuel Boff. **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 2, p. 269 – 289, dez. 2006.
- ATTUCH, Leonardo; NETTO, Ibiapaba. Os olhos do dono engordam o boi. **Dinheiro Rural**. São Paulo, edição 057, ano6, p. 38-44, jul. 2009.
- BALANÇO ANUAL. São Paulo, Gazeta Mercantil, 1990, anual.
- _____. São Paulo, Gazeta Mercantil, 2000, anual.
- _____. São Paulo, Gazeta Mercantil, 2007, anual.
- BASTOS, Pedro Paulo Z.; FONSECA, Pedro Cezar D. (Org.). **A Era Vargas: desenvolvimentismo, economia e sociedade**. São Paulo: Editora Unesp, 2012.
- BASTOS, Valéria D. 2000 – 2010: uma década de apoio à inovação no Brasil. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n 37, 127-176, jun 2012.
- BATISTA JUNIOR, Paulo Nogueira. **Plano real, dependência e dívida externa**. Sankt Augustin: Alemanha, 25 mar. 1998. Palestra proferida no IV Simpósio Brasil-Alemanha.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. **O pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimento**. 4 ed. Rio de Janeiro: contraponto, 2000.
- BIONDI, Aloysio. **O Brasil Privatizado: um balanço do desmonte do Estado**. 11ª edição. São Paulo: Editora da Fundação Perseu Abramo, 1999.

BRASIL. Banco nacional de desenvolvimento econômico e social. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financieiro/Plano_inova_empresa/> . Acesso em: 13 jun 2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Novo desenvolvimentismo e ortodoxia convencional. In: DINIZ, E. (org). **Globalização, estado e desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio**. Rio de Janeiro: editora fgv, 2007.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: paz e terra, 1999.

_____. Novo desenvolvimentismo: uma proposta para a economia do Brasil. **Nueva Sociedad**, v. 230, p. 59-72, 2010.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. Tradução de Silvana FinziFoá. São Paulo: Xamã, 1996.

CORRÊA, Domingo S. **Fusões e aquisições nos segmentos carne bovina, óleo de soja e sucroalcooleiro**. São Paulo, 2012, 232 p. Tese de doutorado – Geografia USP.

CORREIO BRAZILIENSE. **Concentração de grupos empresariais em setores da economia puxa inflação**. Disponível em: <http://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2013/06/24/internas_economia,372992/concentracao-de-grupos-empresariais-em-setores-da-economia-puxa-inflacao.shtml> Acesso em: 31 mar. 2014.

COUTINHO, Luciano G; FERRAZ, João C. (org.) **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 2 ed. Campinas: papirus, 1994.

_____. Marcos e desafios de uma política industrial contemporânea. In: **Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro**. Organizadora: Ana Célia Castro. Rio de Janeiro: Mauad: BNDES, 2002 v. 2.

COUTO, Ana C. L; TRINTIM, Jaime G. O papel do BNDES no financiamento da economia brasileira. Disponível em: <http://www.akb.org.br/upload/011020121854415026_Ana%20Cristina%20Lima%20Couto.pdf>. Acesso em: 20 jan 2015.

COSTA, Karen F. **Metamorfoses: o papel do BNDES na reordenação da economia brasileira**. Campinas, 2011, 299 p. Tese de doutorado – Unicamp.

CURRALERO, Cláudia R. B. **A atuação do sistema BNDES como instituição financeira de fomento no período 1952/1996**. Campinas, 1998, 165 p. Dissertação de mestrado – Economia-Unicamp.

DELGADO, Guilherme. Pacto de poder com os donos da terra. Jul. 2013. Disponível em: <<http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1460>> . Acesso em: 2 jul. 2014.

DIAS, Augusto C. A e M; CAPUTO, Ana C; MARQUES, Pedro H. M. Motivações e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, p 139 – 180, dez 2012.

DICKEN, Peter. **Mudança Global**: mapeando as novas fronteiras da economia mundial. Bookman. 5ª ed. 2010.

DINIZ, Eli. O pós consenso de Washington: globalização, estado e governabilidade reexaminados. In: DINIZ, E. (org). **Globalização, estado e desenvolvimento**: dilemas do Brasil no novo milênio. Rio de Janeiro: editora fgv, 2007.

FILHO, Ernani T. T; COSTA, Fernando N. BNDES e o financiamento do desenvolvimento. **Economia e sociedade**, Campinas, v. 21, numero especial, p. 975 – 1009, dez. 2012.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Ranking das transnacionais brasileiras 2011**: crescimento e gestão sustentável no exterior. Belo Horizonte: fdc, 2011.

_____. **Ranking fdc das multinacionais brasileiras 2013**: os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras. Belo Horizonte: fds, 2013.

GONÇALVES, Reinaldo. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: paz e terra, 1999.

GOMES, Gerson; CRUZ, Carlos A. S. **Vinte anos de economia brasileira 1990/2014**. Brasília: centro de altos estudos Brasil século XXI, 2014.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahane. **Globalização em questão**: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade. Petrópolis: vozes, 1998.

IANNI, Octavio. Globalização e imperialismo. **Crítica marxista**, São Paulo, v.3,130-131, 1996.

_____. **Teorias da globalização**. 9 ed. Rio de Janeiro: civilização brasileira, 2001.

IPEA. **Internationalization of companies**: selected international experiences. Brasília: ipea, 2012.

JABBOUR, Elias K. **Projeto nacional, desenvolvimento e socialismo de mercado na China hoje**. São Paulo, 2010, 386 p. Tese de doutorado-Geografia USP.

JBS. Relatório da administração 2013. Disponível em: <www.jbs.com.br>. Acesso em 10 nov. 2013.

_____. Localidades. Disponível em: <<http://www2.jbs.com.br/Localidade.aspx>>. Acesso em 24 nov 2014.

_____. Relatório anual de sustentabilidade 2012. Disponível em: <www.jbs.com.br>. Acesso em 30 abr 2014.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, **Journal of international business studies**, Perth, vol. 8, n.1, p. 23 – 32, 1977.

KONDRATIEFF, Nicolai D. Los grandes ciclos de la vida economica. In: **The review of economic statistics**. Vol. XVII, nº 6, nov. 1935. Pp. 105 – 115.

KPMG. Multinacionais brasileiras: a rota dos investimentos brasileiros no exterior. Disponível em: <http://www.kpmg.com.br/publicacoes/tax/Multinacionais_Brasileiras_08_portugues.pdf>. Acesso em: abr 2014.

LEAL, Maria L. C. Inovar e investir para sustentar o crescimento. Disponível em: <<http://www.cnen.gov.br/acnen/pnb/Palestra14-Pol%C3%ADtica-Industrial.pdf>> Acesso em: 01 jul 2014.

LÊNIN, Vladimir I. **Imperialismo, fase superior do capitalismo**. São Paulo: global editora, 3 ed, 1985.

LIMA, Jaldir F.; MENDES, André G. T.; TOSTA, Rodrigo G. R. **Entrevista concedida à Alessandro F. T. de Oliveira**. Rio de Janeiro, 28 abr. 2014.

LESSA, Carlos F. T. M. Antonio Barros de Castro. Ago. 2011. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/opiniao/985778/antonio-barros-de-castro>>. Acesso em 16 jan 2015.

MAMIGONIAN, Armen. **Estudos de geografia econômica e de pensamento geográfico**. Livre docência: FFLCH- USP, 2004.

_____. Qual o Futuro da América Latina. In: Amália Inês Geraiges de Lemos; Maria Laura Silveira; Maria Mónica Arroyo (Org.). **Questões Territoriais na América Latina**. São Paulo: CLACSO/EDUSP, 2005.

MANTEGA, Guido. **A economia política**. 7 ed. Petrópolis: vozes, 1992.

MARFRIG. Relatório anual 2013. Disponível em: <www.marfrig.com.br>. Acesso em 24 abr 2014.

MARFRIG. Relatório da administração. Disponível em: <www.marfrig.com.br>. Acesso em 24 abr 2014.

MARKUSEN, Ann. Mudança econômica regional segundo o enfoque centrado no ator. In: DINIZ, C.C. e LEMOS, M. B. (org). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. Pp. 57-76.

MARX, Karl. O processo global da produção capitalista. **O capital**. Tomo 1, v. 3. São Paulo: nova cultural, 1983.

MICHALET, Charles A. **O capitalismo mundial**. Rio de Janeiro: paz e terra, 1984.

MÍCHIN, S.S. **Processo de concentração de capital no Brasil**: análise do “milagre brasileiro” por um economista soviético. Traduzido por Paulo Azevedo. Rio de Janeiro: civilização brasileira, 1973.

MONBEIG, P. Capital e Geografia. In: MONBEIG, P. **Novos Estudos de Geografia Humana**. São Paulo: Difel, 1957. p. 215-237.

PRADO JUNIOR, Caio. **História econômica do Brasil**. São Paulo: brasiliense, 2006.

PAMPLONA, Leonardo de Moura P. **BNDES e desenvolvimento do século 21**: estado, democracia e sustentabilidade. Rio de Janeiro, 2011, 148 p. Dissertação de mestrado – Políticas públicas - UFRJ.

PETITE, José Geraldo Rabello. **O papel do BNDES no recente processo de internacionalização das empresas brasileiras**. Campinas, 2010, 76 p. Monografia-Economia- Unicamp.

RANGEL, Ignácio. **Dualidade básica na economia brasileira**. Rio de Janeiro: iseb, 1957.

_____. Recursos ociosos e ciclo econômico (alternativas para a crise brasileira). In: **Revista de economia política**, vol9, nº1, p. 21-31. 1981.

_____. **Economia**: milagre e anti-milagre. Rio de Janeiro: Jorge zahar, 1985.

_____. **A Quarta Dualidade**. In: Obras Reunidas, Rio de Janeiro, Contraponto, 2005, 2º vol. pp.645-654.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best seller, 2001.

SANTOS, Leandro Bruno. **Estado, industrialização e os espaços de acumulação das multilatinas**. Tese de doutorado defendida no programa de pós-graduação em Geografia da Unesp, Presidente Prudente, 2012.

SANTOS, Milton. **Por uma geografia nova**: da crítica da geografia a geografia crítica. São Paulo: Hucitec, 1978.

_____. **O espaço dividido**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1979.

_____. **Por uma outra globalização**. São Paulo: Record, 2000.

_____. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: editora da Universidade de São Paulo, 2008.

SIC. Serviço de informação ao cidadão BNDES. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/acesso_a_informacao/SIC/> Acesso em 21 mai 2014.

SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando de; MICHEL, Renaut. Por que Novodesenvolvimentismo? In: SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando de; MICHEL, Renaut. **Novo-desenvolvimentismo**. Um projeto nacional de crescimento com equidade social. São Paulo: Manole, 2005.

SOBRAL, Eliane. Wesley batista, a nova cara do JBS. **Dinheiro rural**. São Paulo, nº 78, ano 7, edição 078, p. 52-57, abr. 2011.

SOUZA, Angelita M. BNDES, campeões nacionais e integração regional. In: III Congreso Latinoamericano de Historia Económica y XXIII Jornadas de Historia Económica Simposio2: Inversión directa extranjera y empresas multinacionales en América Latina (1900-2010), **Anais**, San Carlos de Bariloche, 2012, p. 1-20.

STIGLITZ, Joseph E. **A globalização e seus malefícios**. São Paulo: futura, 2002.

_____. **Os exuberantes anos 90**: uma nova interpretação da década mais próspera da história. São Paulo: companhia das letras. 2003.

SWEEZY, Paul Marlon. **Teoria do desenvolvimento capitalista**. Tradução de Waltensir Dutra. São Paulo: abril cultural, 1983.

UNCTAD. Word investimento report 2014: investing in the SDGs an action plan. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf> Acesso em: 25 nov 2015.

VIDEIRA, Sandra Lúcia. **Globalização financeira**: um olhar geográfico sobre a rede dos bancos estrangeiros no Brasil. Guarapuava: Unicentro, 2009. 341 p.

VIEIRA, Maria Graciana Espellet de Deus. **Formação Social Brasileira e Geografia: Reflexões sobre um Debate Interrompido**. Dissertação de mestrado. Florianópolis: UFSC, 1992.

WILLIAMSON, John. What washington means by policy reform. In: WILLIAMSON, J. (org.). **Latin american adjustment**: how much has happened? Washington: Institute for International Economics, 1990, p. 7-20. Disponível em <<http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=486>>. Acesso em março de 2014.