



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA POLÍTICA

JOÃO PEDRO PEREIRA VAZQUEZ

Grupos financeiros e entidades de representação de classe: posicionamentos sobre a Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff (2011-2014).

Florianópolis

2020

JOÃO PEDRO PEREIRA VAZQUEZ

Grupos financeiros e entidades de representação de classe: posicionamentos sobre a Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff (2011-2014).

Dissertação submetida ao Programa de Pós-graduação em Sociologia Política da Universidade Federal de Santa Catarina para a obtenção do título de Mestre em Sociologia Política
Orientador: Prof. Dr. Ary Minella.

Florianópolis

2020

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Vazquez, João Pedro

Grupos financeiros e entidades de representação de classe : posicionamentos sobre a Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff (2011-2014) / João Pedro Vazquez ; orientador, Ary César Minella, 2020.

184 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Florianópolis, 2020.

Inclui referências.

1. Sociologia Política. 2. Grupos financeiros. 3. Nova Matriz Econômica. 4. Bloco no poder. I. Minella, Ary César. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós Graduação em Sociologia Política. III. Título.

JOÃO PEDRO PEREIRA VAZQUEZ

Grupos financeiros e entidades de representação de classe: posicionamentos sobre a Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff (2011-2014).

O presente trabalho em nível de Mestrado foi avaliado e aprovado por banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Dr. Luiz Gustavo Da Cunha De Souza

Instituição UFSC

Prof. Dr. Danilo Enrico Martuscelli

Instituição UFFS

Prof. Dr. Ary Cesar Minella

Instituição UFSC

Certificamos que esta é a **versão original e final** do trabalho de conclusão que foi julgado adequado para obtenção do título de Mestre em Sociologia Política

Prof. Dr. Ernesto Seidl

Coordenação do Programa de Pós-Graduação

Prof. Dr. Ary Cesar Minella

Orientador

Florianópolis

2020

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus companheiros do Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI) por desde o primeiro dia me acolherem no meio acadêmico e fora dele. Foi pelo NESFI que aprendi o que significa pesquisa científica e o engajamento pelo conhecimento, sem perder o compromisso com sua validação social. Rodrigo, Valdir e Rodolfo sempre estiveram ao lado quando foi necessário lidar com os desafios do mestrado, sempre com uma companhia que rendia risadas e aprendizados, desde as passarelas do CFH até às avenidas de Buenos Aires. Ao Ary, meus sinceros agradecimentos e saudações coloradas pelo orientador engajado, coordenador atento e pessoa dócil que foi, sendo um exemplo tanto no trato pessoal quando no trabalho científico.

Agradeço aos meus camaradas da Revolução Brasileira por demonstrarem a alternativa crítica necessária pela qual o Brasil aguarda. Foram inúmeros eventos, confraternizações e reuniões, com empenho militante e esforço incansável, que me fizeram ter a certeza na qualidade da crítica e da prática do radicalismo político que a realidade nos exige. A crítica à universidade brasileira, pela sua falta de serventia ao povo brasileiro e sua negação a forjar um projeto de nação que rompa definitivamente com o subdesenvolvimento, é um imperativo imediato. Que no futuro nenhum estudante brasileiro tenha que se submeter ao vestibular e, dessa forma, possa contribuir para o conhecimento efetivo voltado à construção da nação brasileira!

Agradeço aos meus amigos de pós-graduação, cujas companhias foram fundamentais ao longo do processo tortuoso do mestrado. Diego e Ana, meus “editores-chefes”, acompanhados de suas gargalhadas e de suas reflexões de vida, faziam as aulas e os almoços no RU mais leves. Flávia, com sua companhia cativante e sua personalidade intensa, me acolheu desde as primeiras aulas até os desafios perpassados juntos na APG, sempre com sua veia crítica e seu carinho amigo. Carol, com sua amizade pude compartilhar vários desafios, frustrações e conquistas, sendo meu refúgio brasiliense em meio a Florianópolis, cuja presença fez esse período mais alegre.

Agradeço de coração à tia Jussara e à prima Júlia por termos compartilhado mais tempo em família, esperando que nosso convívio seja cada vez mais frequente. Minha profunda gratidão à minha mãe Darlene e ao meu pai José por não relutarem em despender, no mais mínimo, esforços para que seu filho seja feliz, sempre dando o suporte material e emocional a minhas escolhas de vida. Tudo que eu já conquistei e sou, é graças a eles. Amo vocês!

A coisa mais importante para os brasileiros (...) é inventar o Brasil que nós queremos (Darcy Ribeiro, 2000).

RESUMO

A pesquisa analisa os posicionamentos políticos adotados por grupos financeiros e entidades de representação de classe do empresariado diante das políticas econômicas implementadas durante primeiro governo de Dilma Rousseff (2011-2014), especialmente denominadas de Nova Matriz Econômica (NME). A seleção dos grupos (Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim) e das entidades representativas de classe (Associação Brasileira do Agronegócio [ABAG], Associação Brasileira das Companhias Abertas [ABRASCA], Federação das Indústrias do Estado de São Paulo [FIESP], Federação Brasileira de Bancos [FEBRABAN]) levou em consideração a identificação da Rede Transassociativa, constituída pela participação simultânea dos grupos financeiros e econômicos em entidades representativas de diferentes setores da economia brasileira. Os procedimentos metodológicos incluem a pesquisa bibliográfica, hemerográfica (Jornal Valor Econômico), documental (relatórios dos grupos e documentos das entidades de classe). Para dar tratamento teórico-analítico ao conjunto dos posicionamentos, adotamos o conceito de bloco no poder de Nicos Poulantzas como marco teórico principal, com destaque às posições da fração bancário-financeira (composta pelos grupos financeiros) e da grande burguesia interna (integrada pelas entidades representativas de classe) em seu seio. A análise dos posicionamentos indica que a NME foi motivo de descontentamento para as empresas dos grupos financeiros que, a despeito da concordância aparente, postura amena e pouco incisiva, davam direcionamentos em prol de um outro regime de política macroeconômica à medida que a economia brasileira não apresentava resultados positivos, ao passo que as entidades representativas de classe teciam críticas no sentido de exigir medidas que fossem além dos esforços governamentais e que avançassem em seus interesses. Por fim, esses movimentos são vinculados ao alinhamento entre a fração bancário-financeira e a grande burguesia interna, junto à dissociação entre hegemonia política e hegemonia ideológica no bloco no poder e à distinção entre regime de política macroeconômica e padrão de desenvolvimento capitalista.

Palavras-chaves: Grupos financeiros; Nova Matriz Econômica; bloco no poder.

ABSTRACT

The research analyses the political positions of the financial groups and class representative associations about the economic policy implemented throughout Dilma Rousseff's first government (2011-2014), especially named New Economic Matrix (NME). The selection of the groups (Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim) and the representative associations (Associação Brasileira do Agronegócio [ABAG], Associação Brasileira das Companhias Abertas [ABRASCA], Federação das Indústrias do Estado de São Paulo [FIESP], Federação Brasileira de Bancos [FEBRABAN]) was done according to the identification of the Transassociative Network, which is the network constituted by the simultaneous participation of the same business and financial groups in different representative associations from different sectors of the Brazilian economy. The methodological procedures include bibliographic, hemerographic (Valor Econômico journal) and documentary (groups' reports and representative associations' documents) research. To give theoretical and analytical treatment to the set of positions, we adopt the Nicos Poulantzas' concept of power bloc as the main theoretical framework, with emphasis on the positions of the financial-banking fraction (constituted by the financial groups) and the great internal bourgeoisie (integrated by the class representative associations). The positions analyze indicate that the NME was a cause for the discontent of the financial groups' firms that, regardless of the apparent agreement and the mild and little incisive posture, gave directions in favor of another macroeconomic policy regime while the class representative associations went on to criticize the government by demanding measures that were beyond government efforts and that push forwards into their interests. Lastly, these movements were linked to the aligning between the financial-banking fraction and the great internal bourgeoisie, beside the disassociation between political hegemony and ideological hegemony and the distinction between macroeconomic policy regime and the capitalist development pattern.

Keywords: Financial Groups, New Economic Matrix; bloc power.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – O sociograma desenvolvido por Moreno.....	38
Figura 2 – Sociograma da Rede Transassociativa – Conexões entre as associações de bancos pela presença comum em suas diretorias de três ou mais instituições financeiras (América Latina, 2006; Representação ponderada).....	46
Figura 3 – Sociograma da Rede Transassociativa - Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo sistema de representação.....	51
Figura 4 – Rede Transassociativa. Origem dos atores (grupo econômico e financeiro ou não).....	53
Figura 5 - Brasil. 20 maiores instituições bancárias. Por total de ativos, 1995.....	96
Figura 6 - Brasil. 20 maiores instituições bancárias. Por total de ativos, 2002.....	96
Figura 7 - Taxa de lucro – capital financeiro e produtivo, 1980-2005.....	102
Figura 8 - Evolução trimestral da Taxa Selic (2011-2014).....	119
Figura 9 – Inadimplência total por trimestre – Bancos privados selecionados (2011-2014)....	124

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Grupos Econômicos e Financeiros. Grau de centralidade ponderada, origem e participação em setores da economia.....	49
Quadro 2 – Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe – por setor.....	55
Quadro 3 – Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe por setor no período 2011-2014.	57
Quadro 4 – Participação das empresas dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim entidades de representação de classe 2011-2014.....	58
Quadro 5 – Bancos estaduais privatizados (1997-2001).....	95

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Quantidade de matérias jornalísticas selecionadas e coletadas na pesquisa.....	32
Tabela 2 – Grupos e conglomerados financeiros: participação na diretoria das associações de bancos de três ou mais países na América Latina em 2006.....	45
Tabela 3 - América Latina. Associações de bancos. Dados sobre a Rede Transassociativa, 2006.....	47
Tabela 4 – Brasil. Participação dos grupos presentes nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Corporativo.....	52
Tabela 5 – Brasil. Participação dos grupos nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Extra corporativo.....	52
Tabela 6 - Grupos Econômicos e Financeiros. Centralidade ponderada na Rede Transassociativa.....	54
Tabela 7 - Maiores grupos em relação à origem do capital (1962-2002)	81
Tabela 8 - Taxa de rentabilidade sobre patrimônio líquido (ROE) - 500 maiores empresas, setor bancário-financeiro, indústria de transformação e seis maiores construtoras – média anual (1997-2014).....	109

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Asociación de Bancos de la Argentina (ABA)
Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG)
Associação Brasileira de Companhias Abertas (ABRASCA)
Associação dos Bancos do Estado do Rio de Janeiro (ABERJ)
Associação dos Bancos do Estado de São Paulo (ASSOBESP)
Associação Brasileira da Indústria Materiais de Construção (ABRAMAT)
Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (ABRAREC)
Associação Nacional dos Bancos de Investimento (ANBID)
Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)
Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
Banco do Brasil (BB)
Banco do Estado de São Paulo (Banespa)
BNDES Participações S.A (BNDESPar)
Caixa Econômica Federal (CEF)
Central Única dos Trabalhadores (CUT)
Certificados de Privatização (CP)
Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE)
Comissão de Valores Mobiliários (CVM)
Comitê de Política Monetária (Copom)
Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)
Conta de Desenvolvimento Energético (CDE)
Conta de Consumo de Combustíveis (CCC)
Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)
Créditos Securitizados, as Letras Hipotecárias da Caixa Econômica (LH)
Debêntures da Siderbrás (SIBR)
Desvinculação de Receitas da União (DRU)
Federação Brasileira dos Bancos (FEBRABAN)
Federação das Indústrias Paulistas (FIP)

Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN)

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)

Fernando Henrique Cardoso (FHC)

Fundo Monetário Internacional (FMI)

Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira (IPMF)

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

Nova Matriz Econômica (NME)

Obrigações do Fundo Nacional de Desenvolvimento (OFND)

Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB)

PAC (Programa de Aceleração do Crescimento)

Parcerias público-privadas (PPPs)

Partido da Social-Democracia Brasileira (PSDB)

Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB)

Plano Brasil Maior (PBM)

Programa de Integração Social – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS-PASEP)

Programa de Investimento em Logística (PIL)

Reintegra (Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras)

Sociedade Nacional da Agricultura (SNA)

Sociedade Rural Brasileira (SRB)

Superintendência de Moeda e Crédito (SUMOC)

Títulos da Dívida Agrária (TDA)

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	15
2. METODOLOGIA.....	17
2.1 PROBLEMÁTICA DE PESQUISA.....	17
2.2 COLETA DE DADOS.....	19
2.2.1 Sobre fontes de notícias.....	21
3 A REDE TRANSASSOCIATIVA.....	24
3.1 ANÁLISE DE REDES SOCIAIS (ANS)	25
3.2 REDE TRANSCORPORATIVA E <i>INTERLOCKING DIRECTORATES</i> (DIRETORIAS CRUZADAS).....	28
3.3 REDES TRANS ASSOCIATIVAS DE INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS NA AMÉRICA LATINA.....	30
3.4 A REDE TRANSASSOCIATIVA NO BRASIL.....	36
3.5 ENTIDADES REPRESENTATIVAS.....	46
3.5.1 Abag.....	47
3.5.2 Abrasca.....	50
3.5.3 Fiesp.....	52
3.5.4 Febraban.....	55
4 GRUPOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS.....	58
4.1 DIFERENTES ABORDAGENS CONCEITUAIS DE GRUPOS ECONÔMICOS.....	58
4.2 GRUPOS ECONÔMICOS E CAPITAL FINANCEIRO.....	63
4.3 GRUPOS ECONÔMICOS NO BRASIL.....	66
4.4 PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS DA REDE TRANASSOCIATIVA.....	71
4.4.1 Itaúsa.....	71
4.4.2 Bradesco.....	72
4.4.3 Santander.....	73
4.4.4 Votorantim.....	74
4.5 FINANCEIRIZAÇÃO, PRIVATIZAÇÃO E GRUPOS FINANCEIROS.....	76
5 GRUPOS FINANCEIROS E ENTIDADES REPRESENTATIVAS DE CLASSE, BLOCO NO PODER E A NOVA MATRIZ ECONÔMICA.....	84
5.1 PLANO REAL, BLOCO NO PODER E GRUPOS FINANCEIROS.....	84
5.2 O BLOCO NO PODER NOS GOVERNOS LULA.....	91
5.3 GOVERNO DILMA ROUSSEFF I E A NOVA MATRIZ ECONÔMICA.....	96
5.4 OS POSICIONAMENTOS DAS EMPRESAS DOS GRUPOS FINANCEIROS.....	99
5.5 OS POSICIONAMENTOS DAS ENTIDADES REPRESENTATIVAS.....	130
5.6 HEGEMONIA POLÍTICA DA FRAÇÃO BANCÁRIO-FINANCEIRA E O PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA.....	147
6 CONCLUSÕES.....	163
7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	167
7.1 ANEXO – MATÉRIAS JORNALÍSTICAS.....	173

1. INTRODUÇÃO

A investigação parte do acúmulo de pesquisas realizadas no seio do Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI). A partir da análise acerca das implicações do processo de globalização financeira na estrutura e dinâmica de representação de classe do empresariado financeiro na América Latina, Minella (2007) constatou o que veio a ser cunhado como “Redes Transassociativas”, isto é, uma rede de conexões estabelecidas pela participação simultânea de uma mesma instituição ou grupo financeiro em associações de representação de classe dos bancos em diferentes países da América Latina.

Ao aprofundar a pesquisa e com enfoque no Brasil, Silva (2018) opera o alargamento do conceito de “Redes Transassociativas” como resultado da análise da participação de grupos econômicos em geral, na estrutura de representação de classe brasileira. Tal pesquisa consiste num desdobramento, no âmbito sociopolítico, dos estudos sobre *interlocking directorates* (diretorias cruzadas), ou seja, o fenômeno de participação simultânea de um mesmo executivo na diretoria de diferentes empresas, conectando-as no nível da governança corporativa. Nesse sentido, Silva (2018) promove também um alargamento do conceito de *interlocking directorates*, para os fins da pesquisa, entendendo também como diretorias cruzadas a presença de executivos de um mesmo grupo econômico ou financeiro na direção de diferentes entidades de representação de classe.

Adotando a Rede Transassociativa identificada por Silva (2018) como nosso ponto de partida, selecionamos os grupos financeiros Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim que apresentavam a maior centralidade ponderada em meio à rede, tendo em vista sua alta potencialidade de articulação. Aliado a isso, foram as selecionadas entidades representativas (Associação Brasileira do Agronegócio [ABAG], Associação Brasileira das Companhias Abertas [ABRASCA], Federação das Indústrias do Estado de São Paulo [FIESP], Federação Brasileira de Bancos [FEBRABAN]) ao qual esses grupos financeiros faziam parte, de acordo com o critério de pertencimento a cada um dos setores econômicos. Nosso objeto de análise, portanto, consistiu na análise dos posicionamentos políticos das empresas dos grupos financeiros e entidades representativas de classe selecionados, sob a figura dos seus principais executivos, no contexto do primeiro governo Dilma Rousseff (2011-2014) e em relação ao arcabouço geral das políticas que compuseram a Nova Matriz Econômica.

Em termos teóricos, elaboramos uma revisão das diferentes abordagens conceituais sobre grupos econômicos, localizando-nos na vertente marxista desse debate. Dito isso, entendemos

que os grupos econômicos correspondem à expressão institucional do capital financeiro, sendo lócus de acumulação de poder e capital, baseados no controle de propriedade mediante um centro de comando, coordenação e controle capaz de articular decisões estratégicas e de valorização de capital acerca de uma atuação produtiva e financeira de grande escala e diversificada mediante uma estruturação produtiva descentralizada e autônoma (em termos de decisões operacionais). Nesse seio, os grupos financeiros consistem em grupos econômicos cujo centro de comando é composto por uma empresa do setor financeiro.

Dado esse panorama, traçamos uma contextualização histórica do surgimento dos grupos econômicos, oriundos das transformações nas últimas décadas do séc. XIX que engendraram alterações na configuração organizacional da estrutura econômica capitalista a partir dos processos de concentração e centralização. No Brasil, destacamos que a constituição dos grupos econômicos brasileiros esteve atrelada às relações desses com o Estado, tanto ao longo do regime militar quanto ao longo do período liberalizante das décadas de 80 e 90.

sendo catapultados ao longo do regime militar mediante sua estratégia de estimular o grande capital nacional e internacional e, posteriormente, sendo consolidados por meio dos processos de privatização que marcaram as décadas de 80 e 90. Também apresentamos brevemente o histórico dos grupos financeiros selecionados a partir da Rede Transassociativa.

Devido a essa relação entre grupos financeiros e Estado e para dar tratamento teórico-analítico aos posicionamentos coletados, elegemos o conceito de bloco no poder de Nicos Poulantzas, entendendo o bloco no poder enquanto uma unidade contraditória entre classes e frações sob a hegemonia de uma dessas frações ou classes, em suas relações com o Estado capitalista. Para Poulantzas, o Estado é considerado a condensação material da relação de forças entre as classes.

A partir desse instrumental analítico, identifica-se que desde o Plano Real a fração bancário-financeiro – a qual os grupos financeiros fazem parte – é a fração hegemônica do bloco no poder, isto é, aquela fração com capacidade de liderar os interesses econômicos, políticos e ideológicos das demais frações e classes do bloco no poder. Paralelamente, evidenciava-se a ascensão política da grande burguesia interna, alcançada graças à sua aliança com o Partido dos Trabalhadores e o usufruto do aparato de Estado. Essa fração dispõe de um comportamento oscilante ao ora defender políticas que consolidem sua posição diante da pressão do capital estrangeiro (dimensão nacional), e ora, por servir a tal capital, coadunarem com os interesses estrangeiros (dimensão antinacional). A implementação das políticas que

vieram a ser chamadas como Nova Matriz Econômica (NME) consistiu num passo adiante ao atendimento dos interesses dessa grande burguesia interna.

A análise dos dados extraídos de matérias jornalísticas e dos documentos das empresas e entidades, permitiu-nos identificar os posicionamentos políticos das empresas dos grupos financeiros, sob a figura de seus principais executivos, que demonstraram uma concordância aparente com as políticas da NME, por mais que elas desagradassem seus interesses, como foi o caso da redução da taxa de juros Selic, dos spreads bancários e da concorrência dos bancos públicos. Apesar da postura amena e não conflitiva que marca as manifestações dos executivos financeiros, conforme a conjuntura econômica se deteriora, seu descontentamento fica registrado à medida que passam a disputar a agenda da política econômica e reivindicar um regime de política macroeconômica em maior conformidade com os interesses da fração bancário-financeira.

Supostamente apoiadores das políticas da NME, a grande burguesia interna, na forma dos posicionamentos das entidades representativas de classe, manifestava constantes críticas e descontentamentos acerca da condução da política econômica do governo Rousseff. Tal comportamento indicou a inclinação em avançar para além das medidas propostas ou implementadas pela equipe econômica de Guido Mantega, no intuito de fazer seus interesses de classe prevalecerem.

Por fim, disserta-se sobre o alinhamento entre a fração bancário-financeira e a grande burguesia interna, em que se discute a diferenciação entre hegemonia política e hegemonia ideológica, além da distinção entre o regime de política macroeconômica e o padrão de desenvolvimento capitalista.

2. METODOLOGIA

2.1 PROBLEMÁTICA DE PESQUISA

Inicialmente, nossa pesquisa tinha o intuito de investigar a plausibilidade da hipótese da Rede Transassociativa, formada por entidades de representação de classe de diferentes ramos e setores, no contexto do primeiro governo de Dilma Rousseff. Em outras palavras, buscava investigar a capacidade dos grupos econômicos de coordenar posicionamentos e dar direcionamentos políticos nas diferentes entidades representativas, por meio de suas diferentes empresas, em relação ao contexto concreto das políticas econômicas do arcabouço da Nova

Matriz Econômica do governo Rousseff. Tinha-se em mente que esse desdobramento da pesquisa no seio do NESFI consistia num salto qualitativo, cujos requisitos demandavam superlativa dedicação e acesso a recursos.

No entanto, os empecilhos para auferir tal capacidade de articulação da Rede Transassociativa foram demasiado significativos para se extrair alguma conclusão mais assertiva sobre a hipótese da Rede, dentro dos marcos viáveis de tempo e recursos disponibilizados ao longo do mestrado, o que nos legava a sustentar indícios consideravelmente fracos de sua existência. Ademais, tal dificuldade de investigação da hipótese está atrelada às próprias características da Análise de Redes Sociais (ARS), que serão exploradas em uma seção vindoura. Assim sendo, decidiu-se remodelar a pesquisa e traçar outros objetivos que permitissem que a investigação fosse mais frutífera, dedicando-se maior empenho na análise dos posicionamentos políticos de grupos financeiros e das entidades representativas de classe nas quais participam ocupando cargos de direção, nos marcos da conjuntura econômica e política selecionada. Dessa forma, a Rede Transassociativa não foi descartada, mas sim se tornada o pano de fundo ao qual alicerçamos nosso estudo.

Então, nosso objeto de pesquisa consistiu, a partir do arcabouço da Rede Transassociativa, nos posicionamentos políticos dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim (os mais centrais, de acordo com o índice de centralidade ponderada), e das entidades ABAG, ABRASCA, FIESP e FEBRABAN (algumas das entidades representativas ao qual fazem parte, de acordo com o setor econômico), além das políticas da Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff.

Ao dar prosseguimento ao acúmulo de pesquisas realizadas no seio do NESFI, compreende-se que o estudo aqui levado a cabo consiste numa contribuição no sentido de dar maior pertinência ao conceito de Rede Transassociativa, partindo dela para se analisar uma conjuntura política e econômica brasileira bastante relevante. Assim sendo, os esforços do estudo se fundamentam na necessidade de maior tratamento analítico do período do primeiro mandato de Dilma Rousseff em geral, e à implantação da Nova Matriz Econômica, em particular. Tal preocupação reflete a importância que esse período desempenhou para os panoramas políticos, econômicos e sociais que o Brasil veio a perpassar, além se debruçar sobre o comportamento dos grupos financeiros e das entidades representativas de classe sob os marcos do padrão de desenvolvimento capitalista atual.

Tendo isso posto, nosso objetivo primordial foi identificar os posicionamentos políticos das empresas dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim e das entidades ABAG, ABRASCA, FIESP e FEBRABAN acerca das políticas econômicas da Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff; além de, secundariamente, investigar as diferentes características apresentadas por esses posicionamentos, lançando mão de comparações divergentes e convergentes, e de compreender como se desenrolou a dinâmica do bloco no poder no período selecionado, destacando a importância política dos grupos econômicos e financeiros e as entidades representativa selecionados nesse seio

2.2 COLETA DE DADOS

A identificação de posicionamentos políticos do empresariado frequentemente esbarra com a questão de aquisição dos dados, tendo em vista a confidencialidade que as informações possuem no mundo das finanças. Idealmente, o melhor procedimento de coleta de dados seria o acesso às atas das reuniões de diretoria, tanto dos grupos financeiros quanto das entidades representativas. No entanto, alcançar esse tipo de material requereria ou a obtenção física de tais documentos ou o acesso privilegiado ao acervo interno por meio de contatos com membros da diretoria, procedimentos fora de alcance. Outra possibilidade seria a realização de entrevistas com os executivos que ocuparam as diretorias das empresas dos grupos e das entidades no período recortado para o estudo, algo que se mostrou inviável por questões logísticas (elevado número de possíveis entrevistados e custos com deslocamento) e temporais (curto espaço de tempo reservado à pesquisa nos marcos do mestrado).

Dessa forma, optou-se pela pesquisa documental, em que foram buscados relatórios, boletins, notas, dossiês, comunicados de empresas e entidades, à medida da disponibilidade desses documentos nos portais virtuais. Uma ocorrência frequente foi a existência de uma gama variada de informações disponibilizadas, mas que não abarcavam o período proposto pelo estudo (2011-2014), sobretudo pesquisas e estudos de entidades representativas, que, de costume, removem informações consideradas antigas de seus portais.

A principal fonte de dados foram matérias jornalísticas extraídas do sítio eletrônico do jornal Valor Econômico. Optou-se somente por um veículo de comunicação por conta do grande volume de reportagens que seriam disponibilizadas para análise se fossem escolhidas mais de um meio de comunicação, tendo em vista o objeto relativamente largo e o tempo consideravelmente curto para a completude do estudo. Assim sendo, a seleção do jornal Valor Econômico se justifica devido ao caráter dessa mídia, que tem perícia em assuntos econômicos

e recorrente acesso a fontes de notícias provindas do mundo corporativo, o que debateremos na subseção seguinte.

A coleta das matérias jornalísticas se fez por meio de mineração de dados do *site* do Valor Econômico utilizando-se a ferramenta *WebScraper*, uma extensão do navegador *Google Chrome*. Com essa ferramenta, foi possível extrair os dados no formato de planilhas *Excel* contendo o título da notícia, a descrição da notícia, sua data de publicação e o *link* de acesso à publicação no portal virtual. A busca das matérias jornalísticas se baseou na utilização de palavras-chave específicas, cujo o intuito era recortar o universo de matérias publicadas no *site* do veículo de comunicação. Esse proceder se fez necessário tendo em vista o vasto número de reportagens vinculadas aos nomes das empresas dos grupos financeiros e das entidades representativas, muitas vezes sem vinculação com o tema da investigação. Então, a confecção da palavra-chave se deu por meio da adição da palavra “presidente” ao lado do nome das respectivas empresas ou entidades. Essa escolha se calca no entendimento de que o executivo que exerce o cargo de presidente tanto na empresa, quanto na entidade é o que possui a maior proeminência a conceder depoimentos e posicionamentos aos veículos de comunicação em geral, além do forte quesito representativo atrelado ao cargo, o que mune o executivo de legitimidade para falar pela empresa/entidade. Vale mencionar que, devido à ferramenta de busca do *site*, reportagens que constavam com a palavra “vice-presidente” também foram selecionadas. Reconhece-se que esse procedimento restringe a amostra selecionada e, portanto, os subsídios para análise da própria pesquisa, que poderia eventualmente conter o posicionamento de executivos de outros cargos relevantes dentro dos organogramas das empresas dos grupos e entidades representativas, mas não o foram devido ao desenho da coleta.

A partir da mineração e extração dos dados das matérias nas planilhas, que formaram a amostra da pesquisa, a seleção das matérias que de fato possuíam pertinência para nossa investigação foi feita por meio de conferências manuais das planilhas e leituras individuais das matérias jornalísticas¹. A utilização de métodos quantitativos para o processamento desses dados foi cogitado; porém, devido à minuciosidade do objeto a ser coletado, isto é, o posicionamento dos executivos das empresas e entidades, elementos por vezes revestidos de significados incrustados nas “entrelinhas” e/ou de difícil processamento por *softwares* que requerem palavras-chave prévias, concluiu-se que a sistematização dos dados requereria uma

¹ Isso significa que nem todas as matérias coletadas foram efetivamente lidas tampouco todas matérias selecionadas foram utilizadas na redação da dissertação, uma vez que o exercício de síntese final exigiu a utilização de um conjunto de matérias que, além de apresentar o essencial dos posicionamentos, tivessem congruência entre si.

leitura meticulosa e crítica do pesquisador, com todos os possíveis vícios que tal grau de arbitrariedade propicia. Uma precaução a isso foi a utilização dos principais dados econômicos da economia brasileira e do desempenho das empresas dos grupos, cujo intuito foi conferir se determinado pronunciamento empresarial decorre, corresponde ou contradiz a realidade material da empresa ou do setor que o executivo representa.

Tabela 1 – Quantidade de matérias jornalísticas selecionadas e coletadas na pesquisa.

Empresas dos Grupos/Entidades	Matérias selecionadas	Matérias coletadas
Grupos Financeiros		
Bradesco Seguradora	9	20
Duratex	6	10
Votorantim Cimentos	3	64
Votorantim Participações	2	3
Banco Votorantim	7	60
Itaú BBA	1	18
Banco Bradesco	69	179
Itaú Unibanco	36	138
Banco Santander	48	136
Total	181	628
Entidades Representativas		
FIESP	71	326
FEBRABAN	44	137
ABAG	11	56
ABRASCA	18	72
Total	144	591
Total Geral	325	1219

Fonte: Jornal Valor Econômico por meio de mineração de dados via *WebScrapper*.
Elaboração própria.

2.2.1 Sobre as fontes de notícias

Dado que reportagens jornalísticas consistem num substrato para nossa pesquisa, e tendo em vista que tais notícias não consistem em dados primários, mas sim informações já trabalhadas pelos jornalistas e perpassados pela relação desses com suas fontes, vale fazer algumas ponderações a respeito das fontes de notícias no meio empresarial.

Essas ponderações são fundamentalmente embasadas em Schmitz (2010) e sua investigação sobre as ações e estratégias das fontes empresariais diante de suas relações com jornalistas. Em termos históricos, após a redemocratização em 1985 e a promulgação do código

de defesa do consumidor em 1990, as fontes empresariais passaram a interferir estrategicamente na mídia para defender seus interesses (LAGE, 2001; DUARTE, 2010).

A partir desse período, houve a consolidação da profissionalização da comunicação empresarial por parte das fontes de notícias empresariais, com a contratação de jornalistas experientes e profissionais capacitados, com o objetivo de fortalecer a empresa como fonte e melhorar o fluxo de informações com a mídia. Esse processo reflete a mudança pela qual a comunicação passou: de uma tática a uma estratégica, superando as considerações técnicas e operacionais para fazer parte do processo de tomada de decisão (BUENO, 2009, p.231).

A fonte produz conteúdos jornalísticos e, devido a uma interconexão estruturada com a mídia, consegue a sua divulgação. O êxito dessa divulgação decorre de estratégias que envolvem planejamentos e políticas de comunicação cujo objetivo primordial é a gestão da imagem e da reputação. Assim, a relação com a mídia se dá numa “mão dupla”: além de oferecer conteúdo que refletem seus interesses, os executivos também atendem os jornalistas sobre assuntos relacionados ao seu segmento e universo (SCHMITZ, 2010).

Em entrevista a 71 fontes de notícia, foi demonstrado que as fontes estabelecem relações com a mídia para agendar e pautar em vez de serem pautadas (80%), evidenciando uma atitude preventiva de identificar e eliminar as vulnerabilidades das organizações, com o intuito de minimizar as notícias desfavoráveis. Ademais, outro interesse eminente das fontes é a gestão da imagem e da reputação (92%), de forma que o relacionamento com a mídia permite o uso do espaço editorial dos veículos, que são polifônicos e de maior credibilidade que a propaganda para dialogar com seu público-alvo e a sociedade em geral (SCHMITZ, 2010).

A relação entre fontes e jornalistas pode se mostrar ora amistosa e ora acirrada, conforme a linha de interpretação que se pretende passar pelos meios jornalísticos. A estratégia das fontes diante de perguntas impertinentes (percebidas por 85% dos entrevistados), de deturpações das informações e da subjetividade dos repórteres é não revidar, mas sim agir com cautela mediante discursos afinados e cuidados no modo de dizer e agir. Tal postura é acionada “quando percebem que são vigiados pela sociedade pelos olhos do jornalismo” (SCHMITZ, 2010, p.91) e, adicionaríamos, quando sabem que seus pronunciamentos possuem repercussão em seus acionistas e no governo.

Diante desses pontos, é notório como 99% das fontes medem suas palavras quando falam com jornalistas. “Afinal, o diálogo entre eles configura-se num embate de ideias, onde um quer que o outro diga o que não deseja revelar” (SCHMITZ, 2010, p.91). Isso faz com que

as fontes ajam de forma preventiva, diante da possibilidade de que um comentário carregado de noticiabilidade descambe para um sensacionalismo.

Quanto ao se tratar das confianças dos jornalistas nas fontes de notícias, as fontes empresariais não se apresentam como as mais confiáveis. Segundo Marta Sfredo, repórter do jornal Zero Hora em entrevista ao autor, a confiabilidade não pode ser medida só pelo tipo da fonte, “mas pelo cruzamento de fonte e assunto. Um empresário falando sobre os negócios de sua empresa é muito confiável’, mas ao comentar sobre os impactos das políticas públicas nos seus negócios, por ser a parte interessada, a confiabilidade torna-se relativa” (SCHMITZ, 2010, p.96). Assim, o que é entendido jornalisticamente enquanto uma falta de confiabilidade, para a pesquisa sociopolítica significa a manifestação do posicionamento do empresário em relação à política do Estado.

As entrevistas conduzidas por Schmitz (2010) evidenciaram que, apesar das fontes executivas entenderem que o interesse privado não se opõe ao interesse público, elas buscam transformar os seus discursos e ações para serem afinados com o bem comum (SCHMITZ, 2010). Essa constatação será evidenciada ao longo da pesquisa, sobretudo ao que tange à questão da redução do spread² e os interesses dos banqueiros, que são impelidos a concordar com uma agenda que a eles é desagradável, escorando-se em elementos do “bem comum”.

Portanto, as fontes usam de estratégias, apropriando-se dos processos e princípios do jornalismo, que antes eram privativos dos jornalistas nas redações para ter seus interesses e eventos selecionados e pautados na mídia. Conforme as entrevistas de Schmitz (2010), as fontes de notícias empresariais pautam em vez de serem pautadas (80%), almejando estender um diálogo com seus públicos e a sociedade (92%), com intuito de gerir a imagem e reputação suas ou das empresas que representam (92%).

Toda essa reflexão acerca da relação entre jornalistas e fontes de notícia possui o objetivo de demonstrar que os dados extraídos das reportagens do Valor Econômico atravessam essa relação, ora conflituosa ora amistosa, entre os interesses do jornalista e os interesses dos empresários. Além disso, serve para destacarmos que os pronunciamentos são frequentemente calibrados por parte dos executivos, de maneira a não gerar arranhões a sua imagem pessoal e à imagem da empresa que representam. Essa abordagem é válida sobretudo para o empresariado financeiro, que busca elaborar discursos mais amenos e se furta a fazer posicionamentos mais

²Spread consiste na diferença entre os juros pagos pelos bancos na captação de recursos e as taxas cobradas dos clientes

enfáticos. Já para os executivos da indústria, a abordagem é consideravelmente diferente, quase oposta, tendo em vista que tendem a fazer posicionamentos mais críticos e exigentes, identificando os responsáveis e as explicações para os problemas que atravancam seus interesses.

Cabe ressaltar que a pesquisa realizou uma análise semiológica do discurso cujo alicerce seria a tomada do texto enquanto totalidade em si. A consideração a respeito do contexto econômico, político e social em que determinado discurso se dá ganha primazia em relação a um exame linguístico aprofundado. Em outras palavras, a pesquisa se concentra mais nos interesses econômicos e políticos expressados por tais discursos do que a reflexão sobre construção linguística do texto em si (VACCARI, 2016).

3. A REDE TRANSASSOCIATIVA

O objetivo desse capítulo é apresentar o pano de fundo de nossa pesquisa, qual seja, a Rede Transassociativa e seus componentes ao longo do período 2011-2014. Para tal, propomos uma revisão histórica da metodologia de Análise de Redes Sociais, seguida da sua aplicação para os estudos do empresariado, advento que originou um campo de pesquisa dedicado ao estudo das diretorias cruzadas e ao que foi conceituado de Redes transcorporativas.

A partir disso, ingressando nas produções científicas elaboradas no seio do NESFI, revisamos o desdobramento desse campo de pesquisa no âmbito da América Latina e da estrutura de representação de classe do empresariado financeiro, com o conceito cunhado por Ary Minella (2007), a Rede Transassociativa. Como desdobramento para o âmbito nacional, Rodrigo Silva (2018) elabora o alargamento do conceito de Redes Transassociativas para analisar como se conformar a estrutura de representação da classe capitalista brasileiro por meio da participação de empresas e grupos econômicos e financeiros.

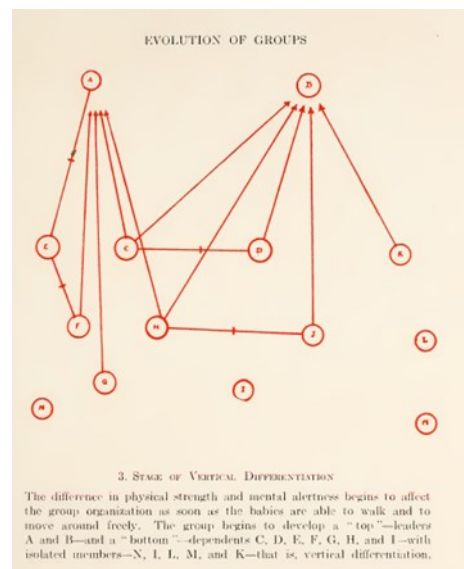
Então, nosso estudo parte da seleção dos grupos financeiros e econômicos mais centrais da Rede Transassociativa identificada por Silva (2018), sua devida conformação aos período do primeiro governo de Dilma Rousseff e a consequente seleção das entidades representativas aos quais os grupos participam no período, tendo os diferentes setores econômicos (primário, secundário, terciário e multissetorial) como critério de escolha.

3.1 ANÁLISE DE REDES SOCIAIS (ANS)

O conceito de redes sociais tem sido utilizado nas ciências sociais e humanas de diferentes modos e sentidos. A partir de uma perspectiva metafórica, rede se refere a uma concepção de sociedade construída por redes de relações interpessoais ou intergrupais. Ademais, o conceito de rede pode ser instrumentalizado para análise de redes e conexões, por meio de mapeamento e classificações em termos de número, intensidade e qualidade de nós (FIALHO, 2015).

J. L. Moreno (1934) foi o primeiro a trabalhar a metáfora das redes em um estudo sistemático de agrupamentos sociais por meio da análise de redes, em seu trabalho “*Who Shall Survive: A New Approach to the Problem of Human Interrelations*”. Com esse trabalho, Moreno pavimenta as bases da Socionomia como ciência voltada aos problemas das interações em um grupo social. Desse ponto, desenvolve-se a Sociometria como método particular da Socionomia, cujo cerne é o estudo matemático das propriedades de agrupamentos sociais, em que dados quantitativos serve para a demonstração da evolução organizativa de grupos e a posição de indivíduos inseridos. Diante da necessidade de descrever as relações de um dado grupo, Moreno desenvolveu o sociograma, enquanto método visual para a descrição das estruturas de relações sociais (SILVA, 2018).

Figura 1 – O sociograma desenvolvido por Moreno.



Fonte: Moreno (1953, p. 33).

Em 1954, o antropólogo britânico John Barnes foi primeiro pesquisador a utilizar o conceito de rede social. Ao analisar as relações entre pescadores de uma pequena comunidade, passou a vislumbrar a vida social enquanto um conjunto de pontos (nós) que se estruturavam na forma de uma teia de relações (laços/vínculos)ⁱ (FIALHO, 2015). Também na antropologia, Radcliffe-Brown, ao utilizar o termo redes sociais como metáfora para caracterizar a estrutura social como uma rede de relações sociais, creia na capacidade de comparação de estruturas diferentes umas das outras (SILVA, 2018).

Ao longo da segunda metade do séc. XX, a produção científica e teórica vinculada à ARS cresceu significativamente. No início década de 60, medidas de análise estrutural das redes e importantes métricas são criadas, tais como a centralidade, densidade e alcance. Doravante, a descoberta da possibilidade de utilização de matrizes matemáticas para a representação dos dados em redes sociais gerou um grande impulso para o estudo de redes, que passou a contar a matemática como um grande alicerce (SILVA, 2018). A partir dos anos 80, a Análise de Redes Sociais começou a ganhar maior protagonismo, sobretudo por conta dos avanços no campo da estatística, aliados aos avanços técnicos da área da informática, com a consolidação de aplicações para mapeamento da estrutura social (FIALHO, 2015). Da década de 90 em diante, o estudo de redes dá um salto por passar a abarcar uma multiplicidade de significados vinculados ao processo de globalização, à sociedade da informação e à cibercultura. Nessa seara, várias noções passam a ser elaboradas: redes organizacionais, redes informáticas, redes virtuais, redes de comunicação (FIALHO, 2015).

Dessa forma, a Análise de Redes Sociais possui uma série de filiações teóricas diferentes, tais como as teorias antropológicas (funcionalismo estrutural britânico), psicológicas (Gestalt); sociológicas (sociometria e estruturalismo funcional norte-americano) e em teorias matemáticas, como a teoria dos grafos (FIALHO, 2015).

Em termos teóricos mais gerais, a Análise de Redes Sociais possui uma abordagem sociológica que, ao contrário de justificar as ações individuais como derivações das características sociais apresentadas pelo indivíduo, explica tais ações a partir das relações sociais estabelecidas, que carregam influências e oportunidades para a consecução de objetivos individuais. Além disso, “o grande axioma da Análise de Redes está no posicionamento do nó, diferentes posições na rede determinam diferentes níveis de influência que um indivíduo carrega dentro da rede e as suas possibilidades de ação, exercício e resistência à coerção” (SILVA, 2018, p.78).

A ANS é o método que permite o estudo das redes sociais por meio do mapeamento e da descrição das ligações entre os atores. Em geral, as pesquisas sobre redes sociais estão direcionadas para propriedades estruturais que afetam o comportamento dos indivíduos. Ademais, a ANS viabiliza o estudo das relações que possibilitam oportunidades e constrangimentos gerados por influência do acesso de pessoas e de instituições a recursos materiais e imateriais tais como informação, riqueza e poder. Assim sendo, “a inserção de um ator na rede e a posição que ocupa na estrutura analisada permitem o estudo das interconexões organizacionais, o que possibilita a análise de fenômenos complexos como as relações de poder, o fluxo de informação e a distribuição de recursos” (TOMAÉL; MARTELETO, 2013, p.248).

A utilização da ANS para a investigação dessa gama variada de fenômenos se realiza por meio de diferentes métricas. Nas ciências sociais, a medida de centralidade é a mais utilizada, tendo em vista a sua utilidade para estudos de poder, ação e comportamento de agentes sociais (SILVA, 2018). Em termos conceituais, pode-se usar diferentes medidas de centralidade, tais como: grau (*degree*), que se refere ao número de laços/vínculos entre um nó e os demais nós da rede; proximidade (*closeness*), que consiste na média da distância geodésica³ entre determinado nó e os todos demais nós da rede; e intermediação (*betweenness*), que equivale à quantidade de vezes que um ator está no meio da distância geodésica entre dois atores que buscam comunicação entre si (de modo que precisam passar pelo primeiro ator para se comunicar) (FREEMAN, 1979) (MIZRUCHI, 2006). Ademais, constam as medidas de densidade (*density*), que calcula a densidade da rede a partir da razão entre o número de vínculos existentes e os vínculos possíveis e, principalmente, de centralidade ponderada (*eigenvector*), isto é, *degree* ponderado, que significa a centralidade equivalente à quantidade de vínculos com outros atores centrais (SILVA, 2018). O *eigenvector* é importante para nossa pesquisa porque é ele que serve de critério para a seleção dos grupos econômicos analisados.

Em termos operacionais, as análises de rede sociais podem ser classificadas como rede de um modo ou dois modos. Basicamente, as redes de um modo consistem em redes que somente analisam as relações estabelecidas entre um único conjunto de entidade, seja ele indivíduos, organizações, instituições, etc (exemplo: ligação entre estudantes de uma mesma turma). Já as redes de dois modos são feitas a partir da análise das relações estabelecidas a partir das ligações de dois tipos de entidades sociais (grupo de atores/nós) (exemplo: participação de

³ Para cada determinado par de nós, há uma distância, um caminho que pode ser tanto uma única linha direta como um conjunto de linhas que conecta o par de nós. A menor distância entre tal par de nós é chama de distância geodésica (SILVA, 2018).

um grupo de alunos nas disciplinas da graduação). Há mais estudos de redes de um modo do que de dois modos, de maneira que, na literatura científica, o número de trabalhos publicados sobre redes de dois modos é aproximadamente 80% menor do que de um modo (TOMAÉL; MARTELETO, 2013).

As redes de dois modos são chamadas também de redes de filiação ou redes bipartidas. A rede de afiliação contém informações sobre dois conjuntos de atores, de forma que propiciar análises mais amplas do que somente entre um mesmo tipo de ator, tal como ocorre na rede de um modo, tendo em vista que cada conjunto de atores é uma entidade social diferente. Isso permite com que uma ligação entre um par de nós possa gerar um efeito sobre o par adjacente que siga a lógica combinatória, isto é, influência, associação e interdependência, que permitem estudar estratégias de coalizão, mediação e transitividade das relações, indo além da lógica aditiva que trabalho com simples existência ou inexistência (TOMAÉL; MARTELETO, 2013) (FIALHO, 2015).

Em síntese, “a rede de dois modos é representada pela interação entre atores e entidades sociais como um único sistema social.” As ligações entre entidades, por meio de seus membros, são consideradas condutoras de informação e é por meio delas que uma entidade recebe ou exerce influência das outras (TOMAÉL; MARTELETO, 2013, p.249). Uma questão chave da Análise de Redes consiste no posicionamento do nó (correspondente ao ator), de maneira que diferentes posições na rede determinam diferentes níveis de influência que um ator carrega dentro da rede e as suas possibilidades de ação, exercício e resistência à coerção (SILVA, 2018).

Assim, além da mobilização de recursos materiais e imateriais, da ocorrência de fluxo de informação, o posicionamento na rede possibilita a coordenação de ações entre atores. Quando observada a realidade do mundo empresarial, permite-nos identificar como redes de executivos são formadas a partir da participação simultânea na diretoria ou Conselho de Administração de diferentes empresas e grupos econômicos, o que lhes possibilitaria acionar tal feixe de ações elencados.

3.2 REDE TRANSCORPORATIVA E *INTERLOCKING DIRECTORATES* (DIRETORIAS CRUZADAS)

A constituição dessas espécies de rede de executivo pode ser constatada pelo fenômeno conhecido como *interlocking directorates* (diretorias cruzadas). As diretorias cruzadas são um fenômeno surgido sobretudo na Alemanha e nos Estados Unidos a partir do séc. XIX, que serve de ferramenta importante para a coordenação e o controle de grandes bancos e empresas. A

composição de diretorias cruzadas ocorre quando uma empresa, na figura de seus executivos, ocupa assentos nas diretorias de mais de uma empresa, estabelecendo uma conexão entre elas a nível de governança corporativa. Ao atuarem na governança de múltiplas empresas, tais executivos podem acumular influência e prestígio, assim como o cruzamento de diretorias podem gerar formas de solidariedade entre grupos econômicos e corporações (SILVA, 2018).

As diretorias cruzadas começaram a ser estudadas no início do século XX por duas escolas teóricas. Os teóricos marxistas explicavam o fenômeno a partir do conceito de capital financeiro pela interposição do capital bancário e industrial. A escola institucionalista explica o *interlocking* através do conceito de poder econômico (SILVA, 2018). As pesquisas acerca das diretorias cruzadas no universo empresarial enfatizam que as redes corporativas formadas são um componente importante do sistema de comunicação no mundo corporativo, uma vez que tais diretorias oferecem um grande potencial para a troca de informações (MINELLA, 2007a). Para mais, as diretorias cruzadas conformam rede interorganizacionais que detêm a capacidade de influenciar tanto o comportamento das empresas quanto as estratégias corporativas, sendo a forma de relação interorganizacional mais estudada por investigadores que utilizam a ANS (MIZRUCHI, 2006).

O fenômeno das diretorias cruzadas gera, então, a forma de organização social da rede transcorporativa. A rede transcorporativa é feita de diretores e altos executivos de grandes grupos econômicos, que participam das diretorias e dos conselhos de administração dos grandes grupos econômicos. Caracterizada pela sua coesão social e convergência ideológica, a rede transcorporativa possibilita a defesa e a promoção dos interesses dos grupos econômicos, ao deter uma concepção sistêmica dos interesses de longo prazo dos grupos econômicos e que permite com que se organizem para influenciar a política governamental e a opinião pública (GONÇALVES, 1992).

Os executivos da rede transcorporativa compõem o que Gonçalves (1992, p.513) denomina como a "elite do poder", ocupam cargos importantes dentro dos grupos econômicos e possuem algum tipo de liderança junto à "classe empresarial", incluindo o controle das associações patronais. Ademais, os membros desse tipo de rede dispõem de uma "coesão social importante" e de uma aproximação das "classes sociais mais poderosas e ricas da sociedade, o que lhes garante uma capacidade significativa de mobilização de recursos para promover os interesses sistêmicos do grande capital".

Silva (2018) promove uma ampliação do conceito de *interlocking directorates*, ao entender as diretorias cruzadas também como a presença de executivos de grupos econômicos ou financeiros na direção de entidades de representação de classe, de modo a originar uma relação entidade-empresa inserida numa rede complexa de relações sociais, conferindo a eles e, conseqüentemente, ao grupo no qual eles se originam, influência, prestígio e poder.

Tal qual a rede transcorporativa, o cruzamento do comando de grupos econômicos e entidades de representação de classes, gera “potencial de criação de um bloco de articulação sociopolítica em espaços institucionais de ação coletiva” em que “se criam novas formas de consolidação de relações intercorporativas e intraclasses em uma Rede Transassociativa” (SILVA, 2018, p. 101). Ary Minella aprofunda a investigação das diretorias cruzadas e da rede transcorporativa para identificar a relação entre instituições financeiras e entidades representativas de classe:

Em nosso caso, um grupo, conglomerado ou instituição financeira que atua simultaneamente em várias associações [...] incrementa seu nível de informação sobre a dinâmica das relações e organização dos interesses de classe [...] e da relação que estabelecem com os respectivos governos e outros setores empresariais, ao mesmo tempo que estimula a troca de informações entre as associações das quais participa. Visto dessa perspectiva, considero que existe um grande potencial de intercâmbio na estrutura de representação de classe do setor financeiro [...] que permitiria subsidiar análises e definições da ação corporativa e política a partir de uma visão mais ampla. (MINELLA, 2007a, pg. 48).

3.3 REDES TRANASSOCIATIVAS DE INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS NA AMÉRICA LATINA

Anteriormente, Minella (2007a) realizava uma pesquisa que analisou as implicações do processo de globalização financeira na estrutura e dinâmica de representação de classe do empresariado financeiro. O contexto da América Latina era marcado por processos tais como a reestruturação e flexibilização produtivas, liberalização e desregulamentação financeiras; junto a políticas macroeconômicas e reformas de instituições orientadas pelo Consenso de Washington. Assim, “o sistema financeiro da maioria dos países caracterizou-se por maior abertura, que levou ao incremento da participação estrangeira no controle de ativos locais, à maior centralização e concentração e a um acelerado processo de privatização” (MINELLA, 2007a, p.33).

A partir disso, constatou a participação de instituições financeiras estrangeiras na composição das diretorias de 19 associações de bancos, em 13 países da América Latina. Assim

sendo, Minella (2007a) examinou um total de 212 cargos de direção no ano 2000. A pesquisa apontou para a forte participação de bancos estrangeiros, em especial para 11 grupos financeiros advindos da EUA e da Europa, que praticamente ocupavam 1/3 dos cargos. Os mais expressivos casos eram do Citibank (Citigroup), Santander e Bilbao Vazcaya. Diante disso, Minella (2007a) verificou a participação simultânea de uma mesma instituição, grupo ou conglomerado⁴ financeiro em diversas associações, permitindo estabelecer conexões entre elas, criando assim o que o autor denominou de “redes transassociativas”, que desempenham papel fundamental na configuração da estrutura de representação de classe das associações de bancos na América Latina.

Foi precisamente graças à necessidade de aprimoramento da análise com intuito de avançar na compreensão desse fenômeno e, diante da apresentação de limitações para cumprir tal objetivo, que a Análise de Rede Sociais se fez crucial. A identificação das Redes Transassociativas constituiu apenas um elemento dentro de um conjunto variado de elementos que compõem as características e o poder das instituições financeiras no capitalismo contemporâneo, cujo tratamento fez para da agenda de pesquisa do NESFI ao longo dos anos conforme diferentes contribuições de seus pesquisadores. Entre os elementos, podemos apontar, por exemplo: o controle sobre o fluxo de capitais a partir do prisma da hegemonia financeira; a atuação de grupos econômicos ou financeiros, que extrapolam o próprio setor financeiro; a participação no processo político e a inserção nos aparatos de decisão do Estado; a participação e o financiamento de entidades político-ideológicas; a vinculação com os meios de comunicação de massa e a vinculação com o mundo cultural e do entretenimento via financiamento e coordenação de atividades nesse campo (MINELLA, 2007a).

Minella parte do conceito de hegemonia financeira, elaborado por Mintz e Schwartz (1985) para abordar o sistema financeiro. A hegemonia financeira significa que os bancos e instituições financeiras detêm poder, controle e/ou influência sobre parte substantiva dos recursos e fluxos de capitais na economia. Em determinadas circunstâncias, tal controle permite criar constrangimento ao processo decisório de políticas governamentais e às decisões estratégicas das empresas.

As instituições financeiras, por controlarem um fluxo significativo de capitais, são dotadas da capacidade de definir algumas linhas gerais da economia nas quais as corporações

⁴ O conglomerado se refere a uma firma única organizada em divisões que atuam em múltiplas indústrias, sendo a diversificação do portfólio uma característica que diferencia os grupos dos conglomerados (SILVA, 2018).

não financeiras atuam, uma vez que podem impulsionar ou estimular o desenvolvimento de determinadas áreas em detrimento de outras, além de conseguirem restringir o compromisso com um determinado setor, empresa ou país (MINELLA, 2007a). No caso brasileiro, isso fica particularmente evidenciado pela questão da taxa de juros, cujo histórico nível elevado foi considerado um entrave para a dinâmica do crédito, assunto tratado sobretudo no primeiro governo Dilma Rousseff, como veremos mais adiante.

Esse constrangimento aos processos decisórios de empresas e governos é condicionada às situações de diferentes ciclos econômicos, à capacidade de autofinanciamento das empresas, ao grau de desenvolvimento do mercado de capitais, à possibilidade de existência de alternativas de crédito e às condições gerais de endividamento das empresas e governos. Assim sendo, “o resultado global é que um número reduzido de instituições financeiras e, portanto, seus controladores passam a exercer influência sobre o mundo empresarial e governamental muito além daquela exercida por outras forças sociais, incluindo-se os segmentos empresariais” (MINELLA, 2007a, p.33).

A expressão mais sintomática dessa alta concentração de recursos é corporificada nos grupos econômicos. Dedicaremos um capítulo exclusivamente para tratar histórica e teoricamente sobre grupos econômicos e financeiros. Enquanto isso, destacamos um aspecto fundamental desse tipo de organização econômica: por deterem uma expressiva capacidade de alavancar operações econômicas para a esfera da economia como um todo, possuem uma demasiada influência direta ou indireta sobre as políticas governamentais. E essas envolvem um leque amplo: regulamentação e desregulamentação; políticas antitrustes; estatização ou privatização; políticas industriais e tecnológicas; formas de financiamento do Estado; regulação e controle da força de trabalho, etc. (GONÇALVES, 1992). Dessa maneira, os grupos econômicos e financeiros e “sua relação com o Estado merece toda a atenção, não apenas para o entendimento dos problemas de poder e das políticas públicas, mas também para a análise das formas, das características e do comportamento que os grupos assumem” (MINELLA, 2007a, p. 34). Novamente, a importância da relação entre grupos econômicos e Estado se sobressai e merece maior dedicação da agenda de pesquisa brasileira, no sentido pretendido por essa investigação.

Desde a utilização do grau de centralidade (*outdegree*), isto é, o número de diretorias de associações de bancos aos quais as empresas dos grupos estavam presentes, observou-se que a maior parte das empresas participava apenas de uma associação (grau 1) e, portanto, foram excluídas da análise. Para os fins da investigação, Minella (2007a) considerou, que a

constituição da rede transassociativa consistia na participação de uma instituição financeira, grupo ou conglomerado em pelo menos três entidades, em países diferentes, além do requisito de participação em, no mínimo, três países, o que fez com que muitos grupos não cumprissem tal critério.

Dessa maneira, identificaram-se empresas, conglomerados e grupos cuja presença se deu em duas associações (16 casos) e em três ou mais (17 casos). Unidas, essas 33 instituições controlavam 110 cargos diretivos, o que representa 49% do total de cargos. No entanto, quantidade de 17 empresas, conglomerados ou grupos financeiros, nem todos se fazem presentes em três países. Esse é caso de bancos como o Banco ABC Brasil, o Bradesco e o Unibanco, que à época só estavam presentes em entidades brasileiras (MINELLA, 2007a).

Restam, portanto, dez grupos ou conglomerados financeiros que estavam presentes no comando de associações em três ou mais países em 2006. Eles ocupavam 53 cargos, correspondendo a 24% do total de cargos, e constituíam a base para a formação da rede transassociativa das associações de bancos na América Latina (MINELLA, 2007).

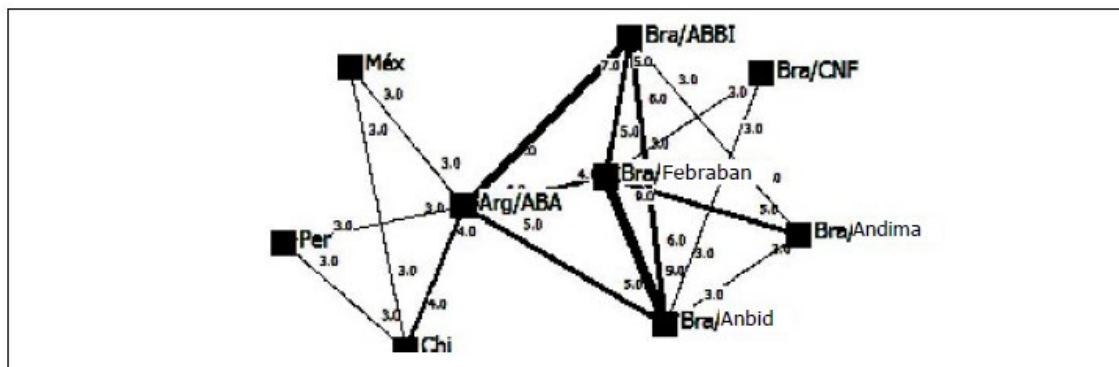
Tabela 2 – Grupos e conglomerados financeiros: participação na diretoria das associações de bancos de 3 ou mais países na América Latina em 2006

INSTITUIÇÃO	NÚMERO DE ASSOCIAÇÕES DE BANCOS	NÚMERO DE PAÍSES
Citibank	13	10
BBVA	7	7
Santander	7	5
ABN-AMRO	6	3
BAC (conglomerado)	4	4
UNO (conglomerado)	4	3
BankBoston	3	3
Banistmo (conglomerado)	3	3
JP Morgan Chase Bank	3	3
Scotiabank	3	3
Total de cargos		53

Fonte: Minella (2007a, p. 39)

A disposição dessas instituições financeiras origina o sociograma a seguir, cuja posição geométrica das associações e das instituições financeiras é arbitrária, assim como o comprimento das linhas, que indicam somente a existência de uma relação.

Figura 2 – Sociograma da Rede Transassociativa – Conexões entre as associações de bancos pela presença comum em suas diretorias de três ou mais instituições financeiras (América Latina, 2006; Representação ponderada)



Fonte: Minella (2007a, p. 46)

A observação da Rede Transassociativa permite apurar que existem dois subgrupos: um composto por três conglomerados ou grupos com operações localizadas especialmente na América Central (UNO, BAC e Banistmo); e outro integrado por conglomerados ou grupos financeiros internacionais, especialmente com sede nos Estados Unidos (Citibank, JP Morgan e BankBoston), Canadá (Scotiabank) e Europa (Santander, BBVA e ABNAMRO). O primeiro grupo aparenta ser importante na direção e na conexão entre as associações centro-americanas, enquanto a conexão dessas associações com as demais associações latino-americanas é pavimentada especialmente por meio do Citibank e do BBVA (caso do Panamá) e do mesmo Citibank com o Scotiabank (caso da associação da Costa Rica) (MINELLA, 2007).

Dentre as instituições financeiras, três são os grupos ou conglomerados que dispõem do maior grau de centralidade (*outdegree*), ou seja, participam da direção do maior número de associações, o estadunidense Citibank, presente no comando de 13 entidades de classe em dez países (com intensa participação nas associações do Brasil – quatro casos); e os espanhóis Santander e BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), que se faziam presentes ambos em sete países, num mesmo número de entidades de classe (MINELLA, 2007a) Portanto, pode-se apontar que os grupos financeiros estrangeiros possuem uma importância crucial dentro da estrutura de representação de classe do setor financeiro, sobretudo o bancário, sendo indício do ingresso do capital financeiro internacional a partir do processo de globalização e liberalização financeiras vivenciado pela América Latina na década anteriores.

Tabela 3 - América Latina. Associações de bancos. Dados sobre a Rede Transassociativa, 2006

ASSOCIAÇÕES DE CLASSE (1)	NÚMERO DE MEMBROS NA DIRETORIA (2)	NÚMERO DE ASSOCIAÇÕES COM AS QUAIS ESTÁ CONECTADA (3)	NÚMERO TOTAL DE CONEXÕES
Bra/Febraban	14	17	42
Bra/Anbid	19	15	39
Arg/ABA	10	15	37
Bra/ABBI	13	16	37
Chi	8	14	27
Bra/Andima	10	16	26
Cos	13	18	22
Per	15	15	22
Pan	8	15	19
Ven	7	14	18
Par	7	13	17
Méx	5	10	15
Ecu	7	13	14
Col	9	9	12
Rdom	13	12	12
Bra/CNF	3	5	9
Felaban	9	7	8
Nic	7	6	8
ESa	5	5	7
Bra/ABBC	8	3	5
Hon	8	4	4
Bol	4	3	3
Gua	6	3	3
Arg/Abappa	15	0	0

Fonte: Minella (2007a, p. 41)

Desde a perspectiva das associações bancárias, a maioria das 24 associações inseridas na pesquisa se vinculam a dez ou mais entidades de classe, o que constata a expressiva densidade da rede. Na América Latina como um todo, a *Asociación de Bancos de la Argentina* (ABA) é relevante por estar conectada a várias associações, com alto grau de entrelaçamento de sua diretoria (três ou mais instituições financeiras) e por desempenhar um importante papel ao viabilizar as interconexões entre as entidades de classe do setor financeiro no Brasil com entidades de outros países economicamente robustos, notadamente o México e o Chile. No Brasil, a Associação Nacional dos Bancos de Investimento (ANBID) e a Febraban demonstram um alto grau de vinculação entre as entidades, de maneira que alcançam 39 e 42 conexões respectivamente, tendo a Febraban, portanto, o maior grau de centralidade entre as entidades (MINELLA, 2007a).

Portanto, existe uma conexão não-institucionalizada ou não-formalizada entre essas associações, com diferentes graus, estabelecida pela participação simultânea em suas diretorias de um mesmo grupo ou conglomerado financeiro. Assim sendo, com a Rede Transassociativa, há o potencial de troca de informações entre as associações, bem como o potencial de determinado grupo, conglomerado ou instituição financeira incrementar seu nível de informação sobre a dinâmica das relações e organização dos interesses de classe em cada país

e da relação que estabelecem com os respectivos governos e outros setores empresariais (MINELLA, 2007a).

Esse grande potencial de intercâmbio de informações da estrutura da Rede Transassociativa seria o fundamento que garante o potencial de atuação coordenada desses grupos na definição de estratégias comuns para as associações de bancos na América Latina. Ou seja, a “rede transassociativa cria possibilidade de articular posicionamentos e ações entre várias associações, mesmo que não existam relações formais entre elas” (MINELLA, 2007a, p. 48). Então, Minella (2007) frisa a importância de se levar em consideração a rede transassociativa quando se trata do exame da estrutura e dinâmica das associações de classe do setor financeiro e seu possível papel e impacto nas discussões e implementações de reformas financeiras e outras políticas econômicas na América Latina.

3.4 A REDE TRANSASSOCIATIVA NO BRASIL

Desde um período histórico diferente e com o intuito de aprofundar as investigações sobre a estrutura de representação de classe no Brasil, Silva (2018) identifica a existência da Rede Transassociativa no país, agora para além de apenas o setor financeiro.

Inicialmente o intuito era uma análise da participação de três grupos financeiros (Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Safra) nas entidades de classe naqueles setores em que suas empresas atuam. No entanto, ao longo da coleta de dados, deu-se conta que a rede era muito maior do que o estipulado e que conformava um número grande de grupos econômicos espalhados entre associações de classe, cuja preponderância de atuação se dava nas entidades privadas (SILVA, 2018).

Dado a vasta quantidade de associações empresariais e patronais no Brasil (4559 de acordo com relatório de 2010 do IBGE), a pesquisa precisou ser modelada e restringida de acordo com os interesses teóricos e às limitações de tempo e recurso. Por um lado, a investigação selecionou somente confederações e federações (para as entidades corporativas) e de nível nacional (para as extras corporativas), devido à sua maior capacidade de agregação em relação a outras entidades, central para a estrutura de representação de classe. Por outro, não houve critério de seleção da população dos grupos econômicos e financeiros, tendo em vista que não se sabia previamente quais e quantos seriam (SILVA, 2018).

Foram selecionadas 37 entidades, entre corporativas e extra corporativa, e ordenadas em categorias conforme o Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE), de forma que, em

um nível mais geral, classifica-se por três setores da economia, em seguida por subsetor e por fim por quatorze ramos ou seções de atividade econômica. Paralelamente, 138 grupos foram identificados de acordo com o conceito de grupo econômico e financeiro adotado nesse estudo, a ser apresentado posteriormente (SILVA, 2018).

Foram encontrados 668 cargos de diretoria, entre eles 401 (extra corporativos) e 267 (corporativos). A análise excluiu os atores que participam na diretoria de apenas uma entidade de representação de classe porque não podem realizar conexões entre as demais entidades representativas. E é considerada que a participação em 3 ou mais entidades como sendo mais significativa, cifra alcançada por 17 grupos. Vale frisar que a análise da rede é feita com base não no grau de centralidade (*degree*), procedimento que implicaria que as entidades mais centrais fossem aquelas que simplesmente possuíssem uma quantidade maior de cargos em suas direções, mas sim no grau ponderado de centralidade (*eigenvector degree*), de tal forma que “a centralidade das entidades é calculada pela centralidade dos seus membros e a centralidade das empresas é calculada em consideração da centralidade das entidades e do restante dos atores aos quais a empresa está conectada através das entidades” (SILVA, 2018, p. 103).

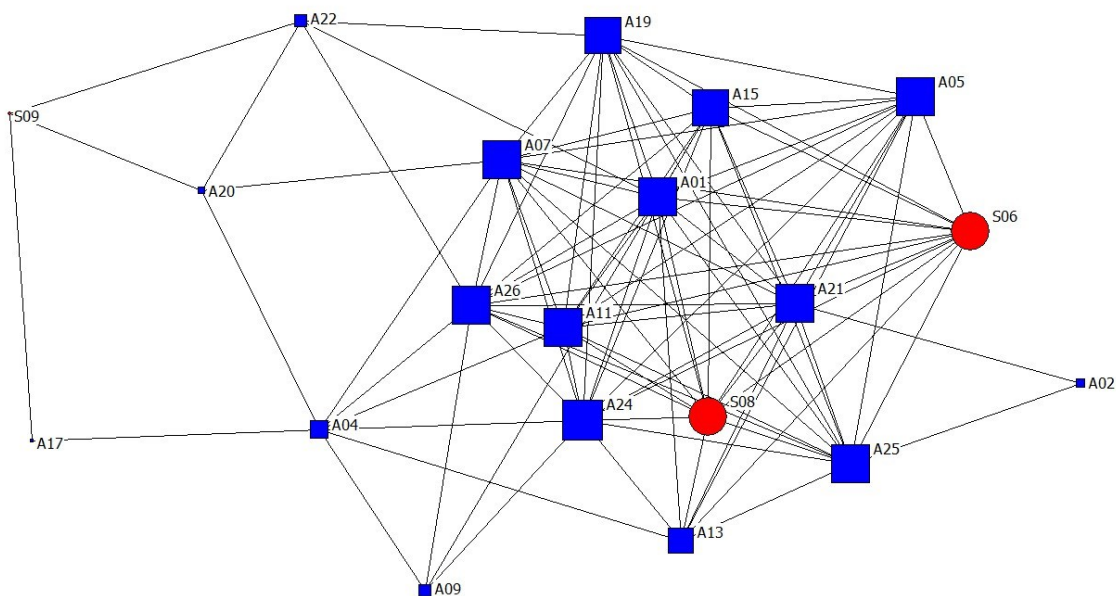
Quadro 1 – Centralidade dos grupos e quantidade de setores aos quais estão conectados. Grupos Econômico e Financeiros. Grau de centralidade ponderada, origem e participação em setores da economia.

Grupos	Grau	Tipo	Origem	Id. Nos sociogramas	Número de setores onde participa
Itaúsa	18	Financeiro	Nacional		4
Santander	7	Financeiro	Estrangeiro		3
Votorantim	5	Econômico	Nacional		3
Gerdau	3	Econômico	Nacional	G127	3
Bradesco	12	Financeiro	Nacional		2
Algar	4	Econômico	Nacional	G087	2
Fca	4	Econômico	Estrangeiro	G125	2
Odebrecht	4	Econômico	Nacional	G121	2
Porto Seguro	3	Financeiro	Nacional		1
Renault	3	Econômico	Estrangeiro		1
Aegon	3	Financeiro	Estrangeiro	G082	1
Basf	3	Econômico	Estrangeiro		1
Carso	3	Econômico	Estrangeiro		1
CPFL Energia	3	Econômico	Nacional		1
Safra	3	Financeiro	Nacional	G164	1
Toyota	3	Econômico	Estrangeiro		1
Volkswagen	3	Econômico	Estrangeiro		1
Arab Banking Corporation	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Argo Group	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Citigroup	2	Financeiro	Estrangeiro	G017	1

Groupe Engie	2	Econômico	Estrangeiro		1
AES Brasil	2	Econômico	Estrangeiro		1
Agilintas	2	Financeiro	Nacional		1
Allianz	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Alupar	2	Econômico	Nacional		1
Andrade Gutierrez	2	Econômico	Nacional		1
Astra	2	Econômico	Nacional		1
BB e Mapfre	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Cesce	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Cornélio Brennand	2	Econômico	Nacional		1
Cyrela	2	Econômico	Nacional		1
Daimler AG	2	Econômico	Estrangeiro		1
Energisa	2	Econômico	Nacional		1
Ford	2	Econômico	Estrangeiro		1
GM	2	Econômico	Estrangeiro		1
J. Malucelli	2	Econômico	Nacional		1
J.P. Morgan	2	Econômico	Estrangeiro		1
John Deere	2	Econômico	Estrangeiro		1
RAG	2	Econômico	Estrangeiro		1
Vale	2	Econômico	Nacional		1
Sistema Usiminas	2	Econômico	Nacional		1

Fonte: Silva (2018)

Figura 3 – Sociograma da Rede Transassociativa - Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo sistema de representação⁵.



⁵ As entidades extra corporativas são: A01 (ABAG); A02 (ABBC); A04 (ABDIB); A05(ABECIP); A07 (ABIQUIM); A09 (BRAGEL); A11 (ABRAMAT); A13 (ABRAREC); A15 (ABRASCA); A17 (ABSOLAR); A19 (ACREFI); A20 (AEB); A21 (AMBIMA); A22 (ANFAVEA); A24 (CEBDS); A25 (FEBRABAN); A26 (IBA). As entidades corporativas são: S06 (CNSEG); S08 (CONSIF); S09 (FEBRAEC).

Legenda:

	Círculo	Corporativo
	Quadrado	Extra corporativo

Fonte: Silva (2018)

As entidades do sistema corporativo não constituem parte significativa da Rede Transassociativa. O sistema corporativo possui poucas confederações que centralizam o sistema, o oposto do que ocorre com o sistema extra corporativo em que o número de associações nacionais é maior⁶. Os grupos participam de mais da metade das confederações e federações sindicais analisadas, ao passo que constituem mais de 50% da diretoria somente em três dessas (SILVA, 2018).

Tabela 4 – Brasil. Participação dos grupos presentes nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Corporativo.

Entidades sistema corporativo	Percentual de grupos na diretoria	Percentual de grupos estrangeiros
CONSIF	54%	29%
CNSEG	52%	44%
FEBRATEL	50%	33%
CNI	20%	29%
FEBRAEC	17%	50%
CBIC	7%	0%
CNC	6%	0%
CNT	0%	0%
CNDL	0%	0%
FESECOVI	0%	0%
CNA	0%	0%

Fonte: Silva (2018)

Alguns indícios que explicam isso são a questão de sindicatos serem dominados por firmas individuais que não participam de outros sindicatos e não constituem a direção de associações privadas. Além do mais, a presença de grupos econômicos e financeiros ser mais preponderante no sistema extra corporativo talvez se explique devido às características desse

⁶ O sistema de representação dos interesses do empresariado constitui uma estrutural dual. De um lado, a estrutura corporativa, que apresenta moldes organizacionais delineados pelo Estado, em que os sindicatos locais são divididos segundo ramos da produção industrial, as federações abrangem o âmbito estadual e as confederações conformam a organização de caráter nacional. O funcionamento dessa estrutura é regida pela garantia de monopólio de representação, pela unicidade sindical e pela obrigatoriedade de contribuição independente de filiação. De outro lado, a estrutura extra corporativa, que constitui sua organização em âmbito nacional conforme setor ou setor afim e de caráter autônomo, com filiação e contribuição voluntárias (DINIZ; BOSCHI, 2000).

sistema, tais como liberdade de organização interna, acesso às autoridades governamentais e autonomia em relação ao Estado (SILVA, 2018).

Em contrapartida, grupos econômicos e financeiros possuem uma presença significativa nas associações extra corporativas, ao ponto de, em quatro delas, chegarem a formar 70% dos cargos de diretoria. Ademais, os grupos econômicos e financeiros atuam em associações que representam diversos setores da economia, tendo como consequência uma maior centralidade ponderada no sistema extra corporativo (SILVA, 2018).

Tabela 5 – Brasil. Participação dos grupos nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Extra corporativo.

Entidades sistema (Extra corporativo)	Percentual de grupos na diretoria.	Percentual de grupos estrangeiros
ABM	75%	33%
ANFAVEA	71%	100%
ABAG	69%	36%
ABRAMAT	67%	40%
ABDIB	63%	25%
CEBDS	58%	71%
ABRAGEL	56%	33%
ACREFI	56%	22%
IBA	54%	14%
ABRAREC	50%	63%
ABRASCA	50%	0%
AMBIMA	50%	64%
FEBRABAN	50%	38%
ABECIP	43%	33%
ABIQUIM	39%	47%
ABRAINCO	33%	0%
AEB	30%	57%
ABBC	29%	25%
ABRAS	23%	71%
ABC	17%	0%
ABIMOVEL	17%	50%
ABRAT	17%	0%
ABSOLAR	17%	100%
ABRANET	0%	0%
ABTC	0%	0%
CACB	0%	0%

Grupo Bradesco	Grupo Financeiro	G102	2	0.6732223630860544
Grupo Santander	Grupo Financeiro	G166	3	0.6886266901648778
Grupo Votorantim	Grupo Econômico	G185	4	0.060159413886152695

Fonte: Silva (2018).

Os grupos econômicos possuem uma participação extensa, mas a centralidade e a maior extensão da participação na Rede pertencem aos grupos financeiros. Tal como mostra a Tabela 3 e o Sociograma 2, os três grupos de maior centralidade são financeiros: Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Santander (dois de capital nacional e um de capital estrangeiro). O primeiro grupo econômico, o Grupo Votorantim, aparece na quarta colocação entre os mais centrais. Dito isso, os quatro grupos “são aqueles com maior presença simultânea em entidades de representação de classe, isso faz deles os prováveis articuladores da Rede Transassociativa” (SILVA, 2018, p.115).

O Grupo Itaúsa participa de 12 entidades, em que seis são entidades do setor terciário (serviço financeiros), duas do setor primário, duas dos secundários e outras duas de entidades de representação multissetorial, sendo que todas são entidades centrais na rede e, portanto, ele é o ator de maior centralidade ponderada, sendo “um claro exemplo do potencial de mobilização oferecido pela Rede Transassociativa” (SILVA, 2018, p. 117). O Grupo Bradesco concentra sua participação nas entidades do segmento financeiro e se faz presente em só uma multissetorial, enquanto o grupo Santander participa em todos os setores menos o secundário. Já o grupo Votorantim, que reflete a mescla de industrial e financeiro, está presente em entidades de classes dos três setores econômicos, embora não participe na representação multissetorial.

Quadro 2 – Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe – por setor.

Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe – por setor.				
	Entidades (Corporativas e Extra corporativas)			
Grupos/ Setor econômico	Terciário (financeiro)	Primário	Secundário	Multissetorial
Itaúsa	FEBRABAN	ABAG	ABRAMAT	ABRASCA
	ACREFI			
	ABECIP			
	AMBIMA	IBA	ABIQUIM	CEBDS
	CNSEG (Corp.)			
	CONSIF (Corp.)			
Bradesco	FEBRABAN	-	-	ABRAREC
	AMBIMA			
	ABECIP			
	CNSEG (Corp.)			
	CONSIF (Corp.)			
Santander	AMBIMA	ABAG	-	ABRAREC
	FEBRABAN			CEBDS
	ABECIP			
Votorantim	AMBIMA	IBA	ABRAMAT	-
	ACREFI			
	CONSIF (Corp.)			

Fonte: Silva (2018)

Portanto, a centralidade desses grupos sinaliza que “uma rede desta natureza garante a esses grupos um potencial de influência e articulação no posicionamento e ação das entidades de classe em torno dos interesses econômicos e políticos e na relação que estabelecem com o Estado” (SILVA, 2018, p.118). Por deterem esse alta centralidade e sua potencial capacidade de coordenação de ação e posições, os grupos selecionados são o grupo Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim, e as respectivas empresas que integram as entidades representativas.

As Redes Transassociativas são condicionadas ao período histórico em que são identificadas e analisada. Silva (2018) abarca um período que envolve de 2010 a 2017, conforme se deu a disponibilidade de dados, sendo que a maioria das diretorias das entidades representativas que balizaram a Rede se referem às diretorias eleitas mais recentemente. Desse modo, tratamos de localizar a composição das diretorias das entidades em que os grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim fazem parte no período 2011-2014, período histórico correspondente ao primeiro governo Dilma Rousseff, visualizada na Quadro 3. Entre as alterações em relação à Rede identificada por Silva (2018), estão a ausência da Associação Brasileira da Indústria Materiais de Construção (ABRAMAT) e da Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (ABRAREC), cujas diretorias não foram possíveis de serem

identificadas por falta de dados. A IBÁ (Indústria Brasileira de Árvores) não foi incluída porque sua criação somente foi concretizada no ano de 2014⁸.

Ademais, há um ponto crucial sobre a questão das entidades em nossa pesquisa que vale pormenorizar. Tendo em vista que nossa pesquisa envolve a análise de posicionamentos políticos em relação às políticas econômicas da Nova Matriz Econômica do primeiro governo Dilma Rousseff, entendemos que seria necessário incluir na análise o exame dos posicionamentos da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). Essa medida se justifica tendo em vista o significativo papel cumprido pela entidade industrial paulista ao longo do primeiro e segundo governos Rousseff. Além disso, a análise dos posicionamentos da FIESP é relevante para nossa pesquisa porque as políticas da NME tiveram o intuito de atender aos interesses da grande burguesia interna⁹, sendo, portanto, prudente não desconsiderar a influência da entidade representativa patronal do estado mais industrializado do país. Diante disso, operou-se a busca de dados sobre a composição da diretoria da FIESP ao longo do período 2011-2014, de maneira que se encontrou a presença de quase todos os grupos na composição de sua diretoria, com exceção do grupo Santander.

Quadro 3 - Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe por setor no período 2011-2014.

⁸ Fruto da união da Associação Brasileira da Indústria de Painéis de Madeira (Abipa), da Associação Brasileira da Indústria de Piso Laminado de Alta Resistência (Abiplar), da Associação Brasileira dos Produtores de Florestas Plantadas (ABRAF) e da Associação Brasileira de Celulose e Papel (Bracelpa).

⁹ Essa fração de classe ocupa uma posição dependente dentro do sistema internacional. Assim sendo, essa burguesia possui um comportamento oscilante: ora defende políticas que consolidem sua posição diante da pressão do capital estrangeiro (dimensão nacional), e ora, por servir a tal capital, sente cautela ao lidar com os interesses estrangeiros (dimensão antinacional) (SAES, 2014). Está presente em diferentes setores da economia, incluindo a construção naval, a construção civil, a indústria de transformação, a mineração, o agronegócio, entre outros, tendo a FIESP uma centralidade dentro dessa fração de classe (BOITO JR., 2013) (OLIVEIRA, 2017).

Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe por setor no período 2011-2014				
	Entidades (Corporativas e Extra corporativas)			
Grupos/ Setores econômicos	Terciário (financeiro)	Primário	Secundário	Multissetorial
Itaúsa	CNSEG	ABAG	FIESP	ABRASCA
	ANBIMA			
	FEBRABAN			
	ACREFI			
	ABECIP			
Bradesco	CNSEG (Corp.)	-	FIESP	-
	CONSIF (Corpo.)			
	ANBIMA			
	FEBRABAN			
	ACREFI			
	ABECIP			
Santander	ANBIMA	-	-	CEBDS
	FEBRABAN			
	ACREFI			
Votorantim	ANBIMA	-	FIESP	-
	FEBRABAN			
	ACREFI			

Fonte: Relatórios, documentos e revistas disponibilizadas pelas entidades representativas. Elaboração própria.

A escolha da FIESP auxilia a cumprir outro requisito adotado na pesquisa: a seleção das entidades a serem investigadas. Cientes do número extensivo de entidades em que os grupos financeiros selecionados participam e do correspondente volume contundente de dados a serem operacionalizados a partir da eventual coleta, optou-se por selecionar uma entidade de cada setor econômico. Para além da razão operacional, esse critério se justifica por possibilitar a comparação do posicionamento das entidades dos diferentes setores em relação às políticas econômicas implementadas por Dilma Rousseff e sua equipe econômica, bem como a comparação com os posicionamentos dos grupos que compõem ou não essas entidades. Assim, as entidades representativas selecionadas foram a Federação Brasileiro dos Bancos (FEBRABAN), setor terciário – financeiro; Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), setor primário; FIESP, secundário; e Associação Brasileira das Companhias Abertas (ABRASCA), multissetorial.

Dessa forma, de acordo com os dados coletados a respeito das diretorias das entidades para o período 2011-2014, temos a seguinte disposição entre empresas dos grupos selecionados e entidades representativas.

Quadro 4 - Participação das empresas dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim em entidades de representação de classe selecionadas, 2011-2014.

Participação das empresas dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim nas entidades representativas selecionadas 2011-2014				
Grupos/Entidades	ABAG	ABRASCA	FIESP	FEBRABAN
Itaúsa	Itaú BBA	Itaúsa Investimentos Itaú S.A. e Duratex	Duratex	Itaú Unibanco
Bradesco	-	-	Bradesco Seguros	Banco Bradesco
Santander	-	-	-	Banco Santander
Votorantim	-	-	Votorantim Participações e Votorantim Cimentos	Banco Votorantim

Fonte: Sítios eletrônicos e relatórios das entidades representativas de classe. Elaboração própria

Portanto, nossa unidade de análise está definida e passaremos a examinar alguns aspectos históricos e políticos das entidades representativas selecionadas. Em seguida, no próximo capítulo, faremos uma recapitulação histórica e teórica acerca do conceito de grupos econômicos e seu surgimento no modo de produção capitalista, a nível mundial, e no Brasil, a nível nacional.

3.5 ENTIDADES REPRESENTATIVAS

Para Cruz (1979, p.57), a concorrência é a força externa que impele que uns capitais individuais se prendam aos outros, sendo a “solidariedade básica [...] para além da consciência dos agentes”. Assim sendo, o movimento de agregação de capitais individuais em associações, sindicatos, etc., por ramos de atividades (CRUZ, 1979) se faz necessário “na medida em que a competição é uma característica do modo de produção capitalista” (BIANCHI, 2007, p.122). Então,

as relações que os próprios empresários estabelecem entre si, no ato da concorrência, motivam a coordenação de interesses empresariais individuais e setoriais, com o objetivo de restringir certas práticas que poderiam comprometer a viabilidade do sistema como um todo (BIANCHI, 2007, p. 122).

Na tentativa de explicar o fato dos grupos econômicos se utilizarem das entidades representativas como forma de ação coletiva, compreendemos o associativismo conforme a

abordagem de Bianchi (2007)¹⁰ que, a partir de uma perspectiva relacional¹¹, compreende as associações empresariais enquanto uma condensação institucional das relações de forças entre as classes sociais, sendo tanto relações verticais, aquelas estabelecidas entre as classes dominantes e dominadas e, como horizontais, aquelas referentes às relações entre as várias frações da burguesia. Tendo isso em vista, passamos para um breve histórico sobre as entidades representativas selecionadas na pesquisa.

3.5.1 Abag

A Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG) é uma entidade que agrega diferentes setores vinculados à produção agropecuária, desde a atividade produtiva, passando pela produção de insumos, armazenamento, processamento e distribuição até financiamento de produtos agrícolas e empresas diretamente ligadas ao capital financeiro. Ademais, estão inseridas em sua estrutura outras entidades representativas patronais do setor agrícola como a Sociedade Rural Brasileira (SRB), a Sociedade Nacional da Agricultura (SNA) e a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) (PINTO, 2010b).

A ABAG é originária da crise da “modernização da agricultura”, assentando suas bases no decorrer do processo de instituição de políticas neoliberais na década de 80 e 90. O golpe militar de 64 e toda a década de 70 são identificadas como período de intenso processo de industrialização da agricultura, em que foram incentivadas políticas de produtividade agrícola, de introdução de inovações tecnológicas no campo mediante concessões creditícias. Essa “modernização da agricultura” era levada a cabo dentro no panorama geral da economia brasileira, cuja marca registrada era a consolidação do capital monopolista nacional e internacional e do próprio processo de industrialização. Além do mais, era crucial para a economia brasileira à época a geração de divisas para o pagamento da dívida externa brasileira e para o financiamento do desenvolvimento urbano-industrial, cuja fonte primordial estava na exportação de produtos agrícolas (PINTO, 2010b).

Esse processo foi plasmado no Estatuto da Terra, instituído no governo Castelo Branco, e que teve como função suprimir as discussões sobre reforma agrária que vinham sendo gestadas antes do golpe militar. A discussão dessa lei foi influenciada por entidades

¹⁰ Foge da alçada dessa pesquisa a realização de uma revisão bibliográfica sobre as abordagens referentes à ação coletiva do empresariado.

¹¹ Acreditamos que essa perspectiva sobre as entidades representativas seja satisfatória para os marcos da pesquisa devido aos aspectos comuns tanto com a metodologia da ANS que se fundamenta nas relações sociais para a compreensão da realidade sociopolítica quanto o instrumental teórico do bloco no poder do marxista Nicos Poulantzas que entende o Estado enquanto a condensação material da relação de forças entre as classes.

representativas do setor agrário perante o governo militar, cujo resultado foi a segmentação explícita no regramento entre Reforma Agrária e Política Agrícola. Dessa maneira, a lei chancelaria um processo de modernização da agricultura calcada na máxima do aumento de produtividade, e não mais na reestruturação fundiária. Em síntese, o regime militar consolidado com o golpe de 64 pavimentou a penetração do grande capital no campo, de modo a impossibilitar qualquer tipo de alteração na estrutura fundiária brasileira (PINTO, 2010b) (MORAES, 1987).

Esse processo garantiu uma intensificação dos conflitos internos ao setor agrícola. Isso se explica pela dupla modalidade de representação política do setor agroindustrial, em que havia a representação formal-legal (identificada pelas federações rurais estaduais e pela Confederação Nacional da Agricultura) e a representação real (conduzida pelas associações civis de produtores e cooperativas). Esse fenômeno foi um desdobramento da modernização do campo que possibilitou o aumento da diferenciação de interesses e a maior especialização da produção agroindustrial, estimulando a participação de associações cuja representação não fosse de caráter amplo, mas sim específico conforme o ramo agroindustrial (PINTO, 2010b).

A crise da “modernização da agricultura” foi enunciada pela crise econômica do regime militar a partir da década de 80, em que o principal impacto negativo foi a escassez de recursos públicos destinados a financiar as atividades agroindustriais e se somava a isso a própria segmentação de interesses que gerava o acirramento de disputas no seio do setor agroindustrial (PINTO, 2010b).

Assim, se no início da década de 70 as principais reivindicações das associações patronais rurais eram a defesa da ampliação de inovações tecnológicas e da produtividade do campo, cujo atendimento por parte do Estado se deu pela elevação de investimento no setor, no início da década de 80, diante da crise da modernização, as críticas das associações patronais rurais às políticas governamentais retornam com base no descontentamento com a diminuição dos subsídios estatais para agricultura e o retomada dos conflitos sociais no campo (PINTO, 2010b).

Essa crise desagua na própria crise da representação forma-legal, incapaz de gerar um discurso legitimador e unificador do setor agroindustrial como um todo, possibilitando à representação real assumir a liderança do setor. O destaque nesse processo foi dado à Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), que abarcava diferentes ramos da atividade econômica, incluindo cooperativas de serviços de médicos, jornalistas, taxistas, músicos, mas

tendo a agricultura como o setor produtivo mais expressivamente representado (PINTO, 2010b) (MENDONÇA, 2019).

O cooperativismo levado a cabo pela OCB surgiu como instrumento para apaziguamento do conflito de classe que se exacerbava ao final da década de 70, sobretudo com o aumento do número de greves. No campo, essa busca pelo equilíbrio social tomou a forma da minimização dos conflitos entre pequenos e grandes produtores rurais, o que na prática contribuía à subordinação dos primeiros aos segundos (MENDONÇA, 2005).

Mediante a difusão do teor “democrático e igualitário” de sua representatividade, na forma, a OCB defendia uma versão empresarial do corporativismo, no conteúdo, com reclames pela eficiência e lucro. Isso se dava principalmente pela trajetória da maioria dos dirigentes da entidade, estreitamente vinculados com o setor agroindustrial. A figura mais notória foi Roberto Rodrigues, presidente da OCB ao longo da década de 80 e importante representante do *agribusiness*¹², cuja significância para o setor vigora até os tempos recentes, como nossa pesquisa demonstrará na seção 5.4. A hegemonia da OCB junto à aproximação com o setor agroindustrial culminaria na formulação, construção e direção da ABAG, a criação de uma entidade representativa patronal de novo tipo, uma que congregasse os setores agropecuário, agroindustrial e financeiro do país (PINTO, 2010b).

O surgimento da ABAG se dá num contexto de consolidação das ideias neoliberais, que passam a ser apropriadas pelas entidades patronais do setor agroindustrial. Dito isso, o discurso das lideranças das entidades passa a ser calibradas nos moldes da doutrina neoliberal, que orienta o combate à envergadura do setor público ao passo que defende a mudança da relação do Estado com o setor privado. Em termos de política agrária, essa tendência se manifestou de acordo com as diretrizes traçadas pelo Banco Mundial: remoção do mecanismo constitucional de desapropriação em prol da divulgação do “mercado de terras”; criação de canais de comunicação com as associações representativas do *agribusiness*, tal como foi o Conselho do Agronegócio, etc (PINTO, 2010b) (MENDONÇA, 2019).

A partir disso, a ABAG passa a reivindicar, não mais novos créditos agrícolas, mas sim demandar a diminuição da carga tributária, o que era defendido por supostamente possibilitar a

¹² O conceito cunhado por John Davies e Ray Goldberg do Programa de Pesquisa Agricultura e Negócios Harvard Business School tinha o objetivo de englobar, além da atividade agrícola stricto sensu, os segmentos de “dentro” e de “fora da porteira”, tais como produção de sementes melhoradas, corretivos e fertilizantes; tratores, defensivos, vacinas, rações e medicamentos, além armazenamento, transporte, processamento e embalagem, industrialização, etc (MENDONÇA, 2019).

maior competitividade em relação ao mercado internacional. Para legitimar esse tipo de posição, a ABAG bradava a importância do *agribusiness* tanto em sua participação em relação ao PIB quanto em relação à balança comercial do país, além do potencial empregatício aliado à potencial redução de custos dos dispêndios alimentícios das famílias brasileiras (PINTO, 2010b). Veremos que essas características da ABAG vigoraram também ao longo do primeiro governo Dilma Rousseff, em que a entidade manifestava a necessidade de um planejamento estratégico direcionado ao agronegócio e que não encontrava espaços nos planos do Planalto. Com a sustentação do argumento de que o agronegócio consistia na última alternativa em termos de produção alimentícia em larga escala, a ABAG galgou espaço e projeção pública, cristalizado sobretudo no conceito de “segurança alimentar”, que lhe garantia respaldo não apenas no meio empresarial, mas na formulação de políticas públicas do Estado nos governos vindouros (PINTO, 2010b).

3.5.2 Abrasca

Diferentemente das demais entidades representativas analisadas, a Associação Brasileira de Companhias Abertas (ABRASCA) é a entidade que apresenta a menor quantidade de estudos a respeito de suas origens e dos aspectos sociopolíticos de sua formação. Uma hipótese que justifique essa carência seja a própria falta de estudos sociopolíticos que abarquem o mercado de capitais e as próprias companhias abertas no Brasil. Assim sendo, essa seção será baseada nos documentos formulados pela entidade a respeito da sua própria origem histórica.

A ABRASCA publica o Anuário Estatístico, uma revista que condensa perspectivas sobre a economia brasileira, análises de mercado e dos diferentes segmentos de expressão com presença de companhias abertas, dados estatísticos das empresas e do agregado da economia, entrevistas e estudos. Em 2007, a ABRASCA completou 35 anos e no Anuário Estatístico desse respectivo ano realizou uma seção de balanço histórico da atuação da entidade.

A entidade ilustra que o processo de criação do mercado de capitais possuía em sua fonte as medidas implementadas principalmente pelo governo Juscelino Kubitschek. Em período de consolidação da substituição de importações, dava-se o impulso para o desenvolvimento da indústria de bens de consumo duráveis e bens de capital. Nessa esteira, a ABRASCA entende que os esforços legislativos realizados pelo governo brasileiro (sobretudo a partir do período militar) foram feitos para criar o mercado de capitais com intuito de gerar poupança e estímulos aos investimentos de médio e longo prazos destinados ao estímulo ao crescimento econômico (ABRASCA, 2007).

Nascida em 1971, a ABRASCA é fruto da demanda de empresas e investidores de ações por uma entidade que defendesse o conjunto do mercado de capitais que começava a ganhar expressão à época, resultante também dos deslocamentos que os capitais moviam em direção à esfera financeira. No Brasil, esse fenômeno ganhou ênfase sobretudo a partir das reformas promovidas no sistema financeiro nacional com a Lei de Mercado de Capitais de 14 de junho de 1965, cujo regramento garantia o acesso de investidores a novos instrumentos para a aplicação de capital em vistas ao desenvolvimento do mercado para o estímulo à poupança nacional (ABRASCA, 2007).

Além dessa lei, o governo militar de Castelo Branco também promulgou, em 1964, o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), responsável por desenhar a estrutura do mercado de capitais brasileiro, mediante instituições financeiras como bolsas de valores, autonomia em relação à autoridade governamental e a criação do Banco Central do Brasil (ABRASCA, 2007).

Em 1976, reformulou-se a legislação sobre sociedades anônimas cujo resultado foi a criação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) enquanto órgão regulador. A CVM auxiliou o crescimento do mercado de capitais assumindo funções que anteriormente eram desempenhadas pelo Banco Central. A ABRASCA foi importante no processo de estruturação da CVM, de maneira a criar, em 1978, o Comitê de Divulgação do Mercado de Capitais, instância incumbida na divulgação e promoção do mercado (ABRASCA, 2007).

Ainda na incipiente de privatização de estatais, em 1979, a entidade já debatia com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) a privatização de controladas do governo, a partir de critérios que permitissem a atração de investidores ao Brasil. A ABRASCA teve papel atuante de 1986 a 1994, ao longo de sucessivos planos de estabilização da economia brasileira no sentido de dar orientação às companhias abertas. Semelhantemente, quanto ao Plano Real, a entidade não se limitou apenas à orientação de suas associadas, como também apoiou as mudanças no plano sob a justificativa do combate à inflação (ABRASCA, 2007).

Em termos de desoneração tributária, ainda nesse período, a ABRASCA agiu junto ao Ministério da Fazenda para a extinção do IOF sobre o estoque de ações (medida implementada no Plano Collor I), que estimulou operações de fusão e aquisição. A entidade também foi fortemente contrária à adoção do Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira (IPMF), que viria a ser substituída pelo CPMF). Doravante, a entidade representativa das companhias

abertas contribuiu para a eliminação do Imposto de Renda na Fonte em cascata, sobre dividendos, criada pela Medida Provisória 402 de 1994.

Atuando em prol do mercado de capitais, a partir de 2004, a ABRASCA foi apoiadora das propostas que visavam a implementação da Governança Corporativa nas empresas brasileira, sobretudo após a criação do Novo Mercado pela Bovespa. Em suma, a história da ABRASCA é marcada, para além da redução dos custos às companhias abertas, pela participação, atuação e implementação de medidas destinadas ao crescimento e desenvolvimento do mercado de capitais e das companhias abertas no Brasil (ABRASCA, 2007).

3.5.3 Fiesp

A criação da FIESP é resultado de importantes alterações na economia nacional e nas relações entre Estado, classes dominantes e suas diferentes frações e as classes subalternas no início do sec. XX. Em 1928, foi criado Centro das Indústrias de São Paulo (CIESP), o que refletia a força industrial, principalmente a paulista, que, apesar de não possuir o mesmo peso comparado ao setor agroexportador, já era capaz de formular e articular seus interesses coletivos. Enquanto associação civil, a CIESP tinha como intuito defender a expansão industrial e representar as indústrias paulistas diante do poder público (BIANCHI, 2004).

Com a ascensão de Getúlio Vargas, houveram mudanças significativas nas relações entre empresários e o Estado. A promulgação do Decreto 19.770 de 1931 promoveu a reformulação da organização sindical de patrões e trabalhadores ao criar uma estrutura verticalizada de sindicatos municipais, federações estaduais e confederações nacionais. Esse sistema consolidou a representação e a inserção da lideranças e a mobilização e controle no nível das massas em relação ao aparato estatal tendo em vista que os sindicatos obrigatoriamente precisavam ser reconhecidos pelo Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, ao passo que eram entendidos como órgãos consultivos e técnico pelo Governo Federal o que lhes aproximava do processo de tomada de decisões (BIANCHI, 2004).

Dessa forma, o corporativismo moldado pela Constituição de 1931 obstinava alterar as relações entre as classes e destas com o Estado e, para tal, inseria ativamente as classes dominantes no aparato estatal na medida que incorporava passivamente as classes subalternas (BIANCHI, 2004).

A adaptação à nova estrutura corporativa se deu mediante uma adesão gradual. Após dois meses do decreto, a CIESP se transforma na FIESP, o que significava uma atualização a uma concepção liberal que frisava exclusivamente a autonomia e a independência das organizações sindicais patronais, enquanto o controle do corporativismo recaía sobre as classes subalternas. Doravante, a criação de comitês da FIESP contribuiu para sindicalização de vários ramos industriais por meio do impulso à criação de sindicatos (BIANCHI, 2004).

Além do Decreto 26.694 de 1934, que facilitou a criação de sindicatos, o novo regramento constitucional instituiu a pluralidade sindical, abrindo a possibilidade da criação de mais de uma entidade por setor industrial. Os industriais paulistas aproveitaram essa lei para cindir a FIESP em duas entidades, a FIESP de caráter de associação civil que congregava empresas, e a Federação das Indústrias Paulistas (FIP). Esse episódio consistiu no tento dos industriais paulistas de se aproveitarem da legislação sindical ao mesmo tempo que faziam da FIESP uma estrutura representativa autônoma. A questão da legislação sindical, a construção da federação e o grau de autonomia era um dos desafios encarados pela FIESP (BIANCHI, 2004).

Outra questão a ser tratada era a construção de uma identidade política capaz de unificar as organizações setoriais do empresariado. Esse elemento unificador foi localizado na defesa de uma política industrializante que se defende a proteção cambial e tarifária das indústrias brasileiras, cuja primeira conquista foi o aumento do imposto sobre produtos importados ainda em 1934. À medida que a força organizativa industrial ganhava contornos, sentia-se uma repercussão no Estado e a própria aproximação dos industriais paulistas do governo Vargas, evidenciada na reforma tributária de 1934 e a desvalorização cambial de 1945 (BIANCHI, 2004).

Essa tendência foi reforçada na culminação da Constituição de 37 e a criação do Conselho da Economia Nacional, cujo acesso era garantido a representantes sindicais de federações e confederações reconhecidas por lei, que, da perspectiva da burguesia industrial, significava a possibilidade de participação direta na formulação de um projeto industrializante (BIANCHI, 2004).

Graças à ação coordenada e unificada do empresariado o conflito entre esses e o Ministério do Trabalho pendeu para o lado dos primeiros, com o reconhecimento das associações civis; a implementação do Imposto Sindical, a chancela à entidade industrial para atuar enquanto órgão consultivo e técnico, etc. (BIANCHI, 2004). Em síntese, foram os

conflitos entre a burguesia industrial com e contra o Estado, contra as classes subalternas e demais frações burguesas que condicionaram e moldaram a forma associativa que gerou, à época, grande parte das entidades representativas em geral e a FIES em específico.

As décadas de 80 e 90 foram marcadas pelo crescimento da ação política do empresariado, como reflexo do aumento dos conflitos no interior das associações, sindicatos, federações e confederações patronais ao passo que reivindicavam maior participação na formulação das políticas do Estado. Em outras palavras, “era a busca de uma colaboração mais intensa com o Executivo, procurando uma solução negociada para a crise econômica e política, rompendo com a subordinação característica do período anterior” (BIANCHI, 2004).

Com o recrudescimento da crise no início da década de 90, os atritos entre governo e a FIESP se exacerbavam, cujo marco expressivo foi o pedido de recursos ao FMI. O desenrolar disso foi a aproximação da FIESP ao que eram conhecidos como “economistas de oposição” cuja ponte principal foi Luiz Gonzaga Beluzzo, membro do Conselho Superior de Economia e professor da Unicamp. A maturação dessa aproximação se forjou em torno de uma alternativa “neodesenvolvimentista” que defendia o papel importante do Estado tanto no planejamento quanto nos investimentos estratégicos. Paralelamente, surgia minoritariamente também a alternativa neoliberal, gestada sobretudo pelos emergentes Institutos Liberais (BIANCHI, 2004).

Com o passar dos fracassos dos sucessivos planos econômicos destinados à tentativa de estabilidade econômica, frequentemente vinculados à alternativa neodesenvolvimentista e desprovidos de comprometimento empresarial com as metas dos planos devido à incapacidade estatal, a FIESP que já vinha manifestando declarações em prol da democratização política e da liberalização econômica passou a cogitar a preferência da “economia de mercado” em detrimento da “economia dirigida”. Paralelo a esse processo, davam-se as discussões na Assembleia Constituinte, cujo lema que circulava era a da “desregulamentação da atividade econômica”, motivada após sucessivos congelamentos, choques e intervenções macroeconômicas (BIANCHI, 2004).

Cristalizada no documento “Livre para crescer”, a Fiesp defendia políticas de reforma do Estado e da economia no sentido do Estado garantir bens públicos calcados no critério da eficácia de desempenho calcada no mercado; a participação privada na produção de bens públicos (ou seja, privatização), eliminação da gratuidade e fim do monopólio de bens públicos, além de privatização de empresas estatais, etc. Tais reivindicações, aliadas à defesa da

supressão de direitos trabalhistas e sociais, eram exigidas como mecanismo de compensação das perdas oriundas da abertura comercial e da internacionalização da economia (BIANCHI, 2004). Esse movimento marcou a conformação e a defesa por parte da FIESP do programa político neoliberal como projeto estratégico.

Essa adequação à agenda neoliberal ocorreu com atritos, que permitiram a aproximação com segmentos do movimento operário. FIESP e a Central Única dos Trabalhadores (CUT) trabalharam conjuntamente na elaboração de propostas e de projetos de política econômica, entre elas a reforma tributária, em busca da desoneração do setor produtivo. Em junho de 1996, a FIESP manifesta apoio público à greve nacional contra o desemprego capitaneada pela CUT e pela Força Sindical, cuja manifestação dos industriais era contra o “ritmo acelerado” da abertura comercial e o “ritmo lento” das privatizações e da diminuição dos juros (BOITO JR., 2007).

Essa relação veio a se estreitar na tentativa por parte do Partido dos Trabalhadores de buscar o apoio da FIESP na eleição presidencial de 2002, apontando para reedição das ilusões na incumbência política de um projeto de desenvolvimento nacional por parte de uma “burguesia nacional”. A vitória eleitoral de Lula significou uma vitória parcial para a grande burguesia interna, oferecendo “a ela uma posição bem mais confortável na economia nacional”, a despeito da hegemonia do capital financeiro ainda vigorasse (BOITO JR., 2007, P.66). Essa condição pôde ser conferida pela situação da FIESP que teve seu presidente eleito com apoio do governo federal, além do aumento do número de canais institucionais de consulta aos industriais (BOITO JR., 2007).

3.5.4 Febraban

A origem da Federação Brasileira de Bancos, tal como a ABAG e a ABRASCA, pode ser creditada aos processos econômicos e políticos que ocorreram ao longo da ditadura militar. Uma das explicações para as transformações na estrutura de representação do empresariado são as alterações sofridas na legislação correspondente a cada setor representado¹³. Isso ocorre historicamente para o setor bancário, um dos setores mais antigos do setor financeiro a se organizar. Tal o caso do processo de organização das associações regionais: a Associação dos bancos do Estado do Rio de Janeiro (ABERJ) em 1922 e a Associação dos bancos do Estado de São Paulo (ASSOBESP) em 1924; frutos das transformações do sistema regulatório da

¹³ Que, por sua vez, tende a se moldar de acordo com o padrão de acumulação de capital de determinado período histórico.

época, tais como a Seção de Compensação de Cheques, de 1919; a inspetoria Geral de Bancos, órgão fiscalizador, de 1921; e a Carteira de Redesconto do Banco do Brasil, também de 1921 (DIAS, 2012a).

Foram as associações bancárias regionais que deram origem à entidade representativa nacional dos bancos. Até o surgimento da FEBRABAN, era a ASSOESP que cumpria a função de associação bancária principal. Alterações promovidas pelo regime militar transformaram esse quadro, tais como a Reforma Bancária, a criação do Banco Central do Brasil, a criação do Fundo de Garantia, a criação do Banco Nacional de Habitação, etc. Com elas, exigiu-se uma relação com o Estado de novo tipo, uma que organizasse os banqueiros a nível nacional (MINELLA, 1988) (DIAS, 2012a).

Outro elemento explicativo que contribuiu para a criação da FEBRABAN está vinculado à luta de classes. O movimento grevista ao longo da década de 60 contribuía com a efervescência social que se experienciava no Brasil e que culminou com a instauração do regime militar por meio do golpe de 1964. E os bancários estavam incluídos nesse processo de tal maneira que exigiam dos banqueiros uma organização de abrangência nacional. Realizados desde de 1960, os Congressos Nacionais dos Bancos evidenciavam bem esse cenário, em que, ao longo dos três primeiros anos consecutivos de suas realizações, mais da metade das teses apresentadas estavam vinculadas à questão dos bancários (DIAS, 2012a) (MINELLA, 1988).

Um terceiro elemento explicativo para a formação da FEBRABAN está relacionada com o próprio relacionamento entre os banqueiros. Para além de dirimir as consequências da concorrência bancária, surgia a necessidade de padronização das operações das atividades bancárias no Brasil, em busca da uniformização de práticas operacionais e serviços a nível nacional. Dessa forma, em 1966 foi criada a entidade sindical nacional dos banqueiros, a FENABAN, enquanto, o VI Congresso Nacional dos Bancos, realizado em 1967, enfim criou a FEBRABAN, cuja a alcunha inicial era Federação Brasileira das Associações de Bancos (DIAS, 2012a) (MINELLA, 1988).

Pela análise das atas das Assembleias Gerais da FEBRABAN correspondentes ao período 1989-2009, Dias (2012a) constatou a grande coesão dos banqueiros, uma vez que todos os documentos registraram decisões aprovadas por unanimidade. Ademais, todas as eleições procederam com chapa única e aprovações unânimes. Essa grande coesão bancária foi evidenciada no exame de Minella (1988) a respeito dos Congressos Nacionais dos Bancos, cuja

praxe era a escamoteação de divergências entre os banqueiros com o intuito de transparecer uma imagem pública de consenso entre o setor.

Tal coesão não significa ausência de conflito ou de transformação interna da instituição. A longa duração do período de análise das atas – 20 anos – permite insinuar que os possíveis conflitos são resolvidos em espaços anteriores à instância maior de decisão da entidade, que denota possuir um sistema de resolução de conflitos altamente eficiente. Em adição, a coesão se manteve a despeito de mudanças significativas na entidade como a mudança do estatuto social (antes a FEBRABAN era composta apenas por associações, os bancos tornaram-se membros no novo estatuto); mudança da própria razão social da federação (de “Federação Brasileira das Associações de Bancos” para “Federação Brasileira de Bancos”); progressiva desregionalização da representação financeira no Brasil (alteração no estatuto social e com a incorporação da ASSOBESP em 2004) (DIAS, 2012a).

A alteração da razão social da entidade correspondeu à diminuição da importância das entidades regionais e o consequente aumento da importância da entidade nacional foi oriundo do processo vivido durante década de 90 e a década de 2000 de concentração bancária ou, em termos marxistas, de centralização do capital bancário (DIAS, 2012a).

A redução do número de bancos ao longo desse período foi precedida pela expansão do número de bancos após a promulgação da Constituição de 88, viabilizada graças às possibilidades legais de concessão de funcionamento e dos benefícios usufruídos pela situação econômica hiperinflacionária; pela própria política de combate à inflação do Plano Real; e a consequente abertura financeira que permitiu o ingresso de bancos estrangeiros que aumentaram a concorrência no setor. Ademais, o programa de reestruturação do setor que pavimentou o processo de fusão dos bancos intensificou a centralização do capital bancário (DIAS, 2012a).

A centralização do capital bancário propiciou a desregionalização da representação bancária por conta das vantagens desfrutadas pelos maiores bancos que alcançaram crescimento por meio da compra de bancos públicos regionais e bancos de pequeno porte, sem mencionar as fusões. Dessa maneira, o desaparecimento e/ou enfraquecimento de bancos regionais importantes assegurou a perda de representação de teor regional e, conforme a centralização do capital bancário avançava, garantiu o reforço da representação de teor nacionalizado na figura da FEBRABAN.

4. GRUPOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS

4.1 DIFERENTES ABORDAGENS CONCEITUAIS DE GRUPOS ECONÔMICOS

Apesar da diversidade conceitual, desde logo é importante ter claro que quando falamos de grupos econômicos, temos como critério fundamental a referência a um conjunto de empresas que dispõem de um controle/comando central e que atuam em diferentes setores e ramos da economia. Desde essa concepção geral, iremos desenvolver os diferentes conceitos de grupos econômicos para, enfim, apresentar o conceito aqui operacionalizado, vinculado à abordagem marxista.

Existe uma miríade de perspectivas diferentes a respeito das origens, das formações e das consolidações dos grupos econômicos tanto em relação aos processos no centro do sistema capitalista internacional quanto em relação aos eventos na periferia capitalista. Dessa forma, os grupos econômicos são “analisados na literatura a partir de diversos enfoques teóricos, com divergências conceituais e dificuldades operacionais nos procedimentos empíricos de análise” (MINELLA, DIAS; 2016, p. 1). Apesar da pluralidade de vertentes, a serem apresentadas em seguida, adotamos a abordagem marxista cujo eixo central para compreensão dos grupos econômicos é a questão dos processos de acumulação e centralização do capital, intimamente atrelados ao processo histórico de desenvolvimento do capitalismo (SILVA, 2018).

Uma das razões para não existir um corpo teórico unificado para o tratamento do conceito de grupo econômico são as diferentes perspectivas acerca do surgimento dos grupos econômicos, que derivam da própria variação que os grupos econômicos assumem de acordo com o país de origem¹⁴ (GRANOVETTER, 1994). Dito isso, a literatura recorrentemente adota o contraste com a firma individual como um parâmetro que aglutina as diferentes vertentes teóricas (PORTUGAL JR. *et al*; 1994). Vale pontuar que os grupos econômicos também se diferenciam das firmas multidivisionais, marcadas pelas divisões operacionais, muitas vezes consideradas como quase-firmas (GONÇALVES, 1991).

Mark Granovetter (1994) ressalta que a ausência de discussão pública ou acadêmica mais disseminada sobre o poder de grupos econômicos advém do imaginário social que enxerga empresas como firmas individuais. Ademais, essa situação é reforçada pelo fato de os grupos

¹⁴ As próprias denominações variam conforme a localidade: “keiretsu” (Japão); “Chaebol” (Coreia do Sul); “Twentytwo families” (Paquistão); “Indian Business House” (Índia); “Business Group” (Inglaterra) (GRANOVETTER, 1994).

econômicos serem legalmente separados, permitindo que sejam, de certa maneira, “invisíveis”. É muito raro que grupos tenham um *status* legal, ainda que a condição dos grupos econômicos varie muito de país para país.

Uma abordagem de análise dos grupos econômicos parte do prisma da coesão entre organizações empresariais e o crescimento contratual. Essa abordagem dá ênfase à coesão comercial e tecnológica que a associação entre empresas assume, sob a forma de acordos, alianças, joint-ventures, firmas em rede, etc. (PORTUGAL JR. *et al*, 1994).

Os grupos econômicos são entendidos desde uma perspectiva mais ampla e abrangente, na tentativa de captar a diversidade de formas que constituem “a relação entre unidades jurídicas independentes que se estruturam em torno da utilização de uma marca ou tecnologia, ou da fabricação de um mesmo produto.” (PORTUGAL JR. *et al*, 1994, p.17). Essa abordagem não dá atenção primordial à propriedade enquanto coesão do grupo, seguindo uma visão de que há diversas conexões entre empresas que concorrem para a conformação de um todo coerente de processos comportamentais, capitaneado por um projeto definido.

As críticas à abordagem envolvem a difícil identificação e delimitação dos conjuntos coerentes por via contratual. A remoção da propriedade como princípio de coesão rompe com a ideia de que a subordinação é estabelecida por meio de hierarquias institucionalmente constituídas. Além disso, as relações contratuais, por mais asfixiante que sejam, não instituem de forma garantida e permanente nem a coesão entre empresas tampouco o controle sobre seus rendimentos ou a continuidade dos laços de subordinação. Junto a isso, outra crítica é o escamoteamento do imperativo fundante da atividade econômica capitalista, isto é, a ideia de um projeto produtivo, coeso a uma união contratual de unidades econômicas não é compatível com o objetivo do capital que “não é a produção deste ou daquele produto, ou o atendimento desta ou daquela função ou demanda específica do mercado; o objetivo da produção capitalista é a valorização do capital pelo seu próprio movimento” (PORTUGAL JR. *et al*, 1994, p.20).

Outra das abordagens dos grupos econômicos se fundamenta na relação entre a estratégia e a estrutura das organizações empresariais, cuja filiação teórica é de extração funcionalista. O funcionalismo que marca alguns estudos sobre grupos econômicos é fruto da matriz teórica de uma parcela significativa da literatura sobre economia industrial que possui base na sociologia de Talcott Parsons e Robert Merton e sua respectiva adaptação de Alfred Chandler (1990) ao estudo das grandes empresas (ROCHA, 2013).

Para Chandler, um dos principais representantes dessa abordagem, a estrutura da organização segue, com certa defasagem, as mudanças em sua estratégia, procurando a adaptação às demandas estratégicas. Aqui, estrutura é entendida como o formato organizacional pela qual a empresa é administrada, ao passo que estratégia é concebida como a determinação dos objetivos de longo prazo básicos da empresa, suas linhas de ação e alocação de recursos necessários aos objetivos (PORTUGAL JR. *et al*, 1994).

Segundo essa abordagem, a mudança nas estratégias de crescimento ao longo do tempo é explicada pela evolução dos mercados (crescimento da população e da renda) e da tecnologia. Dito isso, o desenvolvimento tecnológico da indústria propicia a escalas de produção ampliadas e específicas estratégias de expansão e estruturas de organização de firmas (PORTUGAL JR. *et al*, 1994).

A maior contribuição de Chandler é sua preocupação teórica com a análise da organização das firmas e das mudanças nas formas de estruturação empresarial e, em particular, seu enfoque histórico que enriquece a análise da evolução da moderna corporação. Uma ressalva necessária a ser feita à abordagem de Chandler é a dificuldade metodológica de comparar duas situações temporais diferentes, em termos de eficiência, uma vez que as condições de mercado que determinam tal eficiência são alteradas pelo próprio processo de internalização. Portugal Jr. *et al* (1994) criticam a abordagem que vincula a estrutura organizacional à estratégia corporativa no fato dela restringir a estratégia às motivações produtivas do grupo, negligenciando, assim, a busca de maior poder de mercado como estratégia possível.

Apesar da variedade, há uma inclinação na literatura pela explicação do surgimento dos grupos econômicos a partir das falhas de mercado (*Market failures*). Nessa linha teórica, a existência de imperfeições de informações, escassez de recursos financeiros e humanos, problemas de confiança para formação de expectativas, isto é, elementos constitutivos dos mercados, fazem com que as empresas internalizem relações que poderiam se dar pelo mercado, em suas organizações (MINELLA, DIAS; 2016) (GRANOVETTER, 1994).

Justaposta a essa linha, a *resource based view* é uma abordagem que enfoca não nas características do mercado, mas nos recursos das empresas. Assim, a ênfase é na capacidade das empresas de ter eficiência na aplicação dos recursos e na capacidade de integração dos recursos de uma instituição com outra (MINELLA, DIAS; 2016).

Ambas correntes podem ser enquadradas no que Portugal Jr. *et al* (1994) denominam como abordagem convencional sobre grupos econômicos. Elas partem das eficiências das relações econômicas, colocando em dicotomia a relação mercado e hierarquia. Assim, para a teoria dos custos de transição, a eleição de determinada forma de organização da produção se orienta pela avaliação dos custos comparativos de transação, ou seja, coloca-se na balança, de um lado, a organização interna da produção e, do outro, as relações de mercado (GONÇALVES, 1991). Conforme os custos de transição de mercado (gerado e acentuados por falhas de mercado) forem maiores que os custos de hierarquia (custos vinculados à formação de uma grande organização econômica coordenada como são os grupos econômico) a tendência é que se desenvolvam os grupos econômicos (MINELLA, DIAS; 2016). Nesse sentido, quanto mais o grupo econômico organiza a produção internamente, menos ele está exposto aos “oportunistas” dos mercados (GONÇALVES, 1991).

As vantagens da internalização da produção giram em torno da criação de uma linguagem específica que facilita a comunicação e a relação entre os agentes dentro de uma firma ou grupo, além da sua convergência de expectativas; da redução da possibilidade de práticas oportunistas dentro da organização (auditoria e resolução de conflitos) e também o controle e o monitoramento do processo de produção que possibilitam a redução dos efeitos de assimetria de informação. Já os custos de transação da internalização da produção incluem os custos de elaboração, acompanhamento e controle de contratos, e os custos de administração, execução e controle de atividades produtivas dentro da firma, entre outras medidas (GONÇALVES, 1991).

Dessa forma, para Reinaldo Gonçalves, o grupo econômico pode ser definido como

o conjunto de empresas que, ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente, do capital) pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas (GONÇALVES, 1991, p. 494).

Para Portugal Jr. *et al* (1994), o problema dessa abordagem é que, ao importarem exclusivamente com a questão da eficiência, negligencia-se as relações de poder que tais instituições econômicas assumem em suas posições dentro dos mercados. Uma vertente que tenta se estender até essa temática é a *multimarket power* cujo foco consiste nas interações entre grupos econômicos em múltiplos mercados, fenômeno que geraria uma mútua dependência

entre eles, propiciando um ambiente econômico com competições menos intensas (MINELLA, DIAS; 2016).

Ao tratar da relação entre grupos econômicos e o Estado, Gonçalves (1991, p.512) destaca que “as fontes e o exercício do poder pelos grupos econômicos dependem não somente do agente controlador (estrangeiro ou nacional) e do tipo de controle (familiar, societário, estatal, gerencial), mas também das formas de Governo”. Dessa maneira, os grupos econômicos estrangeiro, por exemplo, possuem acesso a fontes externas de poder que vão além da alçada de determinada autoridade governamental nacional (a frisar a política externa do país de origem do grupo), sem mencionar que um grupo econômico cujo tipo de controle seja familiar tende a exercer mais poder em regimes oligárquicos do que em regimes democráticos liberais.

Tal como mencionado anteriormente, as redes transcorporativas consistem num dos fenômenos de organização social que vinculam os grupos econômicos à questão do poder. A rede composta por diretores e altos executivos na diretoria e nos conselhos de administração dos grandes grupos econômicos pavimenta a formação de coesão social e convergência ideológica, capaz de gerar a promoção e a defesa dos interesses dos grupos econômicos (GONÇALVES, 1991).

O institucionalismo estadunidense, que entre os representantes se encontram Munkirs e Knoedler (1987), se debruça sobre o exercício do poder dos grupos econômicos (*corporate power*). A análise institucionalista leva em consideração o exercício do poder e da coerção (e não as supostas forças impessoais de mercado), a desproporção de poder entre os grupos e a reivindicação de controles democráticos sobre detentores de grande poder de coerção (GONÇALVES, 1991).

A carência de análise dos grupos econômicos a partir da ótica do poder político e econômico é constatada a partir da ausência de investigações que enfoquem os grupos desde a abordagem marxista. Minella e Dias (2016) realizam uma revisão de literatura da produção científica sobre grupos econômicos referente ao séc. XXI (2000 a 2015). Por meio da análise de redes e lançando uso da bibliometria como aportes metodológicos, o estudo de Minella e Dias averiguou a falta de artigos construídos a partir da abordagem marxista em termos de produção científica a nível internacional. A relevância da abordagem marxista reside no fato de que

Ao invés de interpretar esses fenômenos como “falhas de mercado”, tal corrente problematiza os processos de formação dos oligopólios como

consequência direta das relações de concorrência. Consideramos relevante essa ausência por se tratar de uma teoria com capacidade explicativa do fenômeno, inserindo variáveis econômicas (dinâmica do capital, papel do capital financeiro), políticas (capital enquanto classe) e sociológicas (dominação) (MINELLA, DIAS; 2016, p.6).

Na seção seguinte, esmiuçaremos a formação dos grupos econômicos a partir da abordagem marxista, o que exige uma contextualização histórica tendo em vista a sua estreita relação com o capital financeiro e sua constituição histórica no sistema capitalista. Em seguida, na seção posterior, dissertamos sobre a formação dos grupos econômicos no Brasil.

4.2 GRUPOS ECONÔMICOS E CAPITAL FINANCEIRO

Ao longo da maior parte do séc. XIX (1800-1870), a firma individual cumpria o papel de locus de acumulação de riqueza e poder. Isto é, a empresa individual consistia na ceara que movimentava e expressava as relações de poder e força hierarquizada entre os proprietários, os gerentes e os operários. Característica do capitalismo concorrencial, o capitalista podia até mesmo ser confundido com a própria firma e/ou com sua biografia pessoal (PINTO, 2010a).

Transformações nas últimas décadas do séc. XIX engendram alterações na configuração organizacional da estrutura econômica capitalista. Entre elas, a Grande Depressão que, desencadeada pela crise agrária de 1872, provocou reações estratégicas de concentração e centralização que propiciaram o surgimento da grande indústria como forma predominante de acumulação capitalista. Além dela, a 2ª Revolução Industrial acarretou a extraordinária ampliação da escala de produção decorrente das mudanças tecnológicas (PINTO, 2010a).

Sob esse contexto que o conceito de capital financeiro é cunhado. Conforme, Hilferding (1985) e Lênin (2016), a concentração (a ampliação da base de produção em larga escala) e a centralização (absorção de pequenos capitalistas pelos grandes) do capital deram origem ao capital financeiro, que significou um fundamento estrutural na economia capitalista entre o final do século XIX e início do século XX, sobretudo nos países centrais da Europa, mediante a interpenetração entre a propriedade dos meios de produção e as instituições bancárias por meio das sociedades por ações. Corresponde a um processo de “fusão” entre banco (grande burguesia bancária) e indústria (grande burguesia industrial), possibilitando a constituição do capital financeiro. (PINTO, 2010a) (SABATINI, 2015).

Assim, o capital financeiro

significa a uniformização do capital. Os setores do capital industrial, comercial e bancário, antes separados, encontram-se agora sob a direção comum das altas finanças, na qual estão reunidos, em estreita união pessoal, os senhores das indústrias e dos bancos. Essa mesma união tem por base a supressão da livre concorrência do capitalismo individual por meio das grandes associações monopolistas. Com isso muda também, naturalmente, a relação da classe capitalista com o poder do estado (HILFERDING, 1985, p.281).

Vale mencionar que a formulação teórica da obra de Hilferding como um todo abriu margem para diferentes perspectivas teóricas a respeito do conceito de capital financeiro. Maurício Sabatini (2015) aponta a existência de uma visão tradicional que encara a dependência na relação entre atividade industrial e atividade financeira, em direção à transformação da propriedade capitalista pela criação da sociedade de ações e pelo fim da livre concorrência. A visão intermediária reconhece as considerações da visão tradicional, mas adiciona a ênfase à não separação entre esfera real e esfera financeira e adiciona aspectos fictícios do capital. Já a visão alternativa, acentuando esses últimos aspectos, dá maior destaque à nova configuração da riqueza via instrumentos financeiros.

Assim, a partir de Rudolf Hilferding, a abordagem marxista analisa o processo de concentração e centralização dos capitais, que geram um salto de qualidade e quantidade com as novas determinações para o fenômeno da organização empresarial. O contexto histórico do surgimento dos grupos econômicos é marcado pela necessidade de centralização de capital prévia a qualquer investimento. Esse contexto de transição para o capitalismo monopolista impunha novas formas de organização corporativa da empresa capitalista, evidenciada, de um lado, na gestão por meio da organização “científica” do trabalho (taylorismo) e, de outro, na estrutura e controle da propriedade por meio da consolidação das sociedades anônimas e da expansão do crédito, uma vez que os setores intensivos em capital requeriam uma expansão extraordinária do volume de investimentos (BALANCO; PINTO, 2007) (TAVARES; BELUZZO, 2004). Dito isso, sob o capitalismo monopolista, faz-se necessário uma massa de capital reunida sob controle único, de onde “surgem, neste processo, grandes impérios econômicos e financeiros, os grupos econômicos” (PORTUGAL JR *et al*, 1994, p.15) (GONÇALVES, 1991) (PINTO, 2010a).

Dada a necessidade de expansão, ocorre a ruptura organizacional e institucional da empresa individual cujas transformações qualitativas deram origem aos grupos econômicos. Devido a sua capacidade institucional de se adaptar ao processo de concentração e centralização capitalistas, via sociedades anônimas e a expansão do crédito, os grupos econômicos se tornam a institucionalização do capital financeiro (PINTO, 2010a). Em outras palavras, “numa

apreciação mais geral para o conceito de grupo econômico pode-se conceitua-lo como expressão institucional do capital financeiro” (PORTUGAL JR. *et al*, 1994, p.15).

Para a abordagem marxista, a estruturação dos grupos econômicos deve partir da centralização financeira e não da concentração produtiva, refletindo a reestruturação radical dos próprios grupos, sem contar as próprias necessidades de acumulação. Dessa forma, a dinâmica da concentração e de centralização dos capitais passa a ser cada vez mais orientada pela esfera da circulação e não da produção, em que a concentração do capital-dinheiro é a principal explicação da concentração global dos recursos produtivos e da estruturação dos grupos econômicos (PORTUGAL JR *et al*, 1994).

Essas massas de capital são concentradas mediante uma centralização *ex-ante* de capital, diferente da centralização *ex-post*, isto é, aquela estritamente oriunda da acumulação anterior. A centralização *ex-ante* surge com o desenvolvimento da sociedade anônima e a expansão do crédito, permitindo ao grupo a capacidade de centralizar capital alheio, diferentemente da empresa individual (PORTUGAL JR *et al*, 1994).

A propriedade sobre essa massa de capital serve como um instrumento e lócus de controle de modo que o controle da propriedade exerce o poder para determinar ou limitar as decisões administrativas, operacionais e estratégicas do grupo econômico, fenômeno próximo à hegemonia financeira, tal como definido por Mintz e Schwartz (1985). Dito isso, “o grupo econômico é, então, um lócus de acumulação de capital e um lócus de poder” (GONÇALVES, 1991, p.4). Seguindo essa linha, Portugal Jr. *et al* (1994) apontam para o conceito de grupo econômico que operacionalizamos para essa pesquisa ao defini-lo como 1) lócus de acumulação de capital e poder em que, com base no controle de propriedade, um centro de comando, coordenação e controle é capaz de articular decisões estratégicas e de valorização de capital acerca de 2) uma atuação produtiva e financeira de grandes escala e complexidade mediante 3) uma estruturação produtiva descentralizada e autônoma (em termos de decisões operacionais) (VAZQUEZ, 2019). Desta forma, ao contrário das demais vertentes e abordagens, a conceituação dos grupos econômicos enquanto lócus de poder é frisada por esses autores, fato que propicia e contribui para análises sociopolíticas, tal qual é a proposta dessa investigação.

Os grupos econômicos são lócus de controle e de acumulação de capital com possibilidades de alavancagem financeira por meio de mecanismos acionários e/ou creditícios. Seu cálculo empresarial é dominado pela lógica financeira de acumulação. A estratégia empresarial orientada pela acumulação financeira condiciona a estruturação

funcional/organizacional de qualquer grupo. Não somente isso, mas também os objetivos estratégicos centrais dos grupos econômicos passam a ser a acumulação financeira (PORTUGAL JR *et al*, 1994).

A acumulação financeira se torna tão significativa que vários grupos econômicos se tornam grupos financeiros. A literatura abarca teorias que compreendem os grupos financeiros como conjuntos de empresas relacionadas entre si e com níveis de autonomia de autofinanciamento. No entanto, para Silva (2018), é necessário pensar primordialmente não o autofinanciamento, mas sim a identificação de quais entidades dos grupos podem ter a capacidade de gerar fundos, quais empresas e instituições financeiras podem formar um grupo e quais os vínculos que unem as empresas.

Assim sendo, destacamos a existência dos grupos financeiros como sendo grupos econômicos cujo negócio nuclear é uma firma atuante no sistema financeiro, seja ela a origem do grupo ou resultado de uma mudança no núcleo de negócios de um grupo industrial. Em outras palavras, quando operacionalizamos o conceito de grupo financeiro nessa pesquisa, referimo-nos ao “grupo econômico cujo princípio agregador é o capital bancário” (SILVA, 2018, p. 39).

4.3 GRUPOS ECONÔMICOS NO BRASIL

A maioria dos grandes grupos econômicos brasileiros se originam anteriormente à década de 1960¹⁵. Esses grupos pioneiros se concentravam na indústria leve, comércio de varejo, bancos, setor elétrico, construção civil. Tendo em vista os constrangimentos financeiros ao setor privados e sua consequente aversão ao risco de investimento em indústria de capital intensivo, Vargas lidera o processo de diversificação da base industrial na década de 40 e 50 ao que tange os setores estratégicos por meio da criação da Companhia Vale do Rio Doce, da Companhia Siderúrgica Nacional, em 1941, e da Petrobrás, em 1953. Na subsequência das duas décadas seguintes, Eletrobrás (1962) e Telebrás (1972) seriam criadas. Ou seja, o Estado desempenhou um papel importante na criação no que vieram a ser alguns dos maiores grupos econômicos brasileiros (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Esse papel atuante do Estado se estendeu também à política de substituição de importações que marcou o período. As reverberações do pós-guerra fizeram com que o mercado

¹⁵ Entre os 29 maiores grupos brasileiros em 2007, 18 foram fundados antes da década de 1950 (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

internacional não fosse propício a ser recorrido como era até então, forçando uma reorientação para o mercado interno. Sob restrição da capacidade de importação, a substituição de importações foi a via que gerou a diversificação industrial e taxas de crescimento expressivas à época (TAVARES, 1972). Tal política se direcionou a uma política de comércio exterior (mediante, sobretudo, de controles quantitativos e câmbio) e a uma política de investimento, orientada a fazer frente a pontos de estrangulamento da economia brasileira. Dessa forma, o Estado brasileiro atuou como financiador de atividades econômicas definidas de acordos com as prioridades estratégicas, sobretudo por meio do Banco do Brasil, sem mencionar a criação da SUMOC (Superintendência de Moeda e Crédito), destinada à regulamentação do sistema financeiro por meio de atribuições de autoridade monetária (DIAS, 2018).

Ao longo da década de 50, observa-se a queda da participação dos grupos econômicos nacionais em relação ao capital estrangeiro entre os maiores grupos atuando no Brasil. A participação do capital estrangeiro fez parte constituinte dos planos de desenvolvimento da década de 1950, em especial no Plano de Metas de Juscelino Kubitschek. A Instrução 113 de 1955 da SUMOC apoiava a importação de capital físico sem cobertura cambial, além de facilitar as remessas de lucro para o exterior que, sob o guarda-chuva do Plano de Meta, fez com que o capital estrangeiro avançasse no processo de industrialização no país.

Na década de 1960, a industrialização gerou um aumento numérico da pequena burguesia e sua conseqüente proletarização, estimulando sua luta contra a burguesia industrial e financeira e sua aproximação das massas trabalhadoras, em especial o proletariado urbano. É nesse pano de fundo que se dão as convulsões políticas pela qual o Brasil passa e, numa contrarrevolução preventiva, a classe dominante impõe o golpe de Estado de 1964, que consolida o grande capital nacional e estrangeiro na hegemonia política do Estado (MARINI; SPELLER, 1977).

Mediante o golpe de 1964, o grande capital nacional e estrangeiro impôs sua dominação por meio da abertura da economia brasileira à penetração dos investimentos estrangeiros, de maneira que a burguesia nacional orientou o desenvolvimento capitalista do país a uma industrialização acelerada, destinada ao atendimento e à produção ao mercado externo, advento que divorciou a capacidade de produção das necessidades de consumo das massas trabalhadoras. Paralelamente, os trabalhadores foram privados ao direito de organização e de greve, excluídos da vida política, e submetidos à superexploração. Assim, esse regime de acumulação de capital exigiu um Estado ditatorial que disciplinasse a classe trabalhadora ao

passo que pavimentava os interesses do grande capital nacional e estrangeiro (MARINI; SPELLER, 1977).

O quadro abaixo demonstra como à época do golpe militar, havia uma preponderância de grupos estrangeiros na economia brasileira, o que seria revertido com a criação e o reforço das empresas públicas entre as empresas de maior patrimônio no Brasil ao longo do regime militar e o subsequente processo de privatização (DIAS, 2018) (ROCHA, 2013).

Tabela 7 - Maiores grupos em relação à origem do capital (1962-2002)

	Maiores grupos em relação à origem do capital (1962-2002)			
	55 maiores grupos		17 maiores grupos	
	1962	2002	1962	2002
Estrangeiro	29(52,8%)	28(50,9%)	12(70,58%)	6(35,29%)
Misto	2(3,6%)	1(1,81%)	0	0
Nacionais	24(43,6%)	26(47,27%)	5(29,41%)	11(64,70%)

Fonte: Dias (2018)

Portanto, o golpe cívico-militar de 1964 pode ser considerado um marco histórico no processo de transformação dos grupos econômicos. Concretamente, há duas razões que reforcem esse movimento: primeiro, a criação do Sistema Financeiro Nacional e, segundo, pelo processo de concentração e diversificação das empresas financeiras possibilitadas pelas reformas de Delfim Netto (ROCHA, 2013).

O Sistema Financeiro Nacional foi criado pela lei 4595 de 1964, sendo constituído pelo Conselho Monetário, o Banco Central, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), o Sistema Nacional de Habitação e as demais instituições financeiras. Com as reformas de 1965 e 1966, foram introduzidas algumas modificações no funcionamento do sistema financeiro brasileiro, entre as quais, foram reformados os mecanismos de financiamento público através de títulos do Tesouro Nacional (ORTNs), o sistema de depósitos e os juros bancários (ROCHA, 2013).

As reformas implementadas¹⁶ por Delfim Netto obstinavam tanto uma maior centralização e concentração da atividade financeira¹⁷ quanto uma melhor articulação entre o

¹⁶ Medidas como redução da taxa de juros e ampliação do crédito, redução do depósito compulsório, utilização de recursos do depósito compulsório para a participação acionária em pequenas e médias empresas, etc. (MINELLA, 2018).

¹⁷ Entre 1966 e 1973, o número de instituições financeiras passa de 277 para 79, período que foi fundamental para a consolidação de grandes bancos como Itaú, o Unibanco e o Bradesco (MINELLA, 2018).

sistema financeiro e as necessidades apresentadas pela a indústria. As ações envolveram o desenvolvimento de linhas de financiamento próprias à exportação e à modernização das linhas de produção, dando um maior direcionamento aos investimentos privados. Assim sendo, “a política em relação aos grupos econômicos passa então a ser pautada pelas necessidades do desenvolvimento da indústria pesada e pela expansão e diversificação do investimento estrangeiro no Brasil” (ROCHA, 2013, p.44)

Até o final da década de 1970, a estratégia militar de industrialização se fundamentou num conjunto de incentivos e subsídios, como políticas comerciais protecionistas, taxas de juros abaixo do nível do mercado, desonerações fiscais para fortalecer certas industriais, beneficiando não somente as empresas e grupos econômicos brasileiros como também as subsidiárias de corporações multinacionais. Esse fenômeno foi melhor cristalizado no Plano de Metas, de Juscelino Kubitschek, e no II Plano Nacional de Desenvolvimento, da ditadura militar. O primeiro tinha o intuito de aumentar o investimento em infraestrutura, produção automobilística, indústria de bens de capital, como petróleo, ferro e cimento. O segundo mirou infraestrutura (rodovias, telecomunicações, energia, etc.), o segmento de produção de bens duráveis requerido para o alcance de um complexo industrial significativo. Fora do escopo direcionado por essas políticas, os grupos econômicos privados brasileiros também se beneficiaram pelo impulso da demanda derivado das empresas líderes (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Uma vez que uma quantidade significativa dos investimentos dessa estratégia do regime militar foram baseados em endividamento externo, fazendo com que países latino-americanos ficassem consideravelmente endividados, o choque externo dos juros culminou na conhecida crise da dívida externa que perdurou sobretudo entre 1979 e 1983, processo que causou a derrocada da estratégia desenvolvimentista capitaneada pelo Estado brasileiro. De um lado, o II PND teve um peso significativo na crise devido ao severo endividamento inculcado. Por outro lado, os projetos de larga escala começavam a maturar ao aumentar as exportações e diminuir as importações de bens intermediários e bens de capital, melhorando a conta corrente brasileira (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

A atuação do Estado foi acionada no sentido de implementar uma política cambial favorável aos grupos econômicos. Esse esforço foi realizado na forma da estatização da dívida do setor privado, pavimentada pela Resolução Nº 432 de 1977, do Banco Central, que permitia que mutuários de empréstimos externos fizessem depósitos em moedas estrangeiras. Em adição, após 1983, com o processo de centralização e reescalonamento da dívida externa, com as

Resoluções N° 851, N° 890 e posteriormente através da Resolução N° 898 do Banco Central, foi permitido o depósito do contra-valor em moeda doméstica das dívidas externas do setor privado. Esses expedientes auxiliaram no aumento das fontes de receitas em moeda estrangeira, o que propiciou a redução da exposição cambial, que, por sua vez, contribuiu para que os grupos econômicos conseguissem ampliar a utilização da capacidade instalada em um período de “ajuste defensivo” (ROCHA, 2013).

As consequências da crise da dívida externa envolveram a “nacionalização” das dívidas do setor privado o que se traduziu, entre outros fatores, em elevadas taxas de inflação e taxas de juros assim como diminuta taxa de crescimento econômico, panorama que levou a maioria dos grupos econômicos a tomarem estratégias defensivas. De frente com altíssimas taxas de juros, a liquidez dos grupos foi fornecida por meio de ações governamentais indexadas na inflação, fato que fez com que os grupos econômicos atuassem apenas em aumentar as plantas marginais e muito pouco em inovação. Além disso, muitos grupos só conseguiram sobreviver graças a resgates governamentais perpetrados pelos subsídios de financiamentos e a injeção de recursos por parte do BNDES (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Esse cenário permitiu também que os grupos econômicos se aproximassem da esfera financeira. Ao final da década de 80, sob o quadro de hiperinflação, a ampliação dos mecanismos de indexação e a criação de ativos líquidos indexados possibilitaram aos grupos econômicos a proteção de seu patrimônio perante a ascendente inflação. Esses mecanismos, sobretudo as Letras Financeiras do Tesouro, permitiram com que os grupos econômicos conservassem a liquidez de suas reservas e, por ter servido como instrumento recorrente de poupança das empresas, incentivou o processo de desintermediação financeira, fato que gerou uma aproximação dos grupos econômicos com as atividades financeiras (ROCHA, 2013).

Desse modo, as políticas econômicas implementada ao longo da ditadura militar apresentaram resultados positivos aos grupos econômicos, manifestados na redução do grau de endividamento, na redução dos serviços das dívidas e no aumento da lucratividade, além da maior diversificação dos grupos econômicos. Esses efeitos positivos formam parte das condições econômicas ao qual os grupos econômicos se situavam quando no início dos processos de privatização na década de 90 (ROCHA, 2013).

Rocha defende que o crescimento dos grupos econômicos se deu mais pelas políticas econômicas adotadas durante o governo militares e posteriormente civis que garantiram a

proteção patrimonial dos grupos econômicos por meio do acesso a atividades financeiras do que a razões relacionadas à competitividade industrial de tais grupos. Assim,

Em ambos os períodos o crescimento dos grupos econômicos foi muito menos resultado da evolução dos atributos relacionados à competitividade industrial e muito mais um processo de defesa e ganho patrimonial patrocinado por um conjunto de políticas; que em um primeiro momento resultou na abertura das atividades financeiras para a proteção patrimonial dos grupos econômicos, e posteriormente, possibilitou a capitalização financeira dos grandes grupos econômicos através da aquisição de ativos estatais subprecificados durante a privatização (ROCHA, 2013, p.48).

Antes de tratarmos do processo de financeirização a nível global e suas implicações na periferia do sistema capitalista, cujas privatizações são um elemento fundamental para a consolidação dos grupos econômicos brasileiros, iremos apresentar um breve histórico e algumas características dos grupos econômicos e financeiros mais centrais da Rede Transassociativa.

4.4 PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS DA REDE TRANSASSOCIATIVA

4.4.1 Itaúsa

Segundo Marcos da Rocha (2013), entre os grupos financeiros e econômicos brasileiros, o grupo Itaúsa é possivelmente o que tenha passado mais intensamente por um processo de conglomeração de empresas, buscando diversificar suas atividades para além das atividades financeiras. O fundador do banco originalmente chamado Banco Central de Crédito, Alfredo Egydio de Souza Aranha, detinha uma atuação variada de empreendimentos econômicos, aspecto que contribuiu para consolidar a diversificação econômica enquanto estratégia desde o início da organização (DIAS, 2018).

O direcionamento da diversificação para a indústria consolidou o controle do grupo Itaúsa de uma série de empresas industriais de grande porte, com presença expressiva no mercado brasileiro e em processo de internacionalização. Com a Duratex SA (proprietária das marcas Hydra e Deca), o grupo abarca a indústria de transformação com foco em materiais de construção (louças e metais sanitários, pisos laminados, chapas de fibra e painéis de madeira; a Itautec SA é responsável pela tecnologia da informação, enquanto a indústria química fica a cargo da Elekeiroz, que concentra seus negócios na segunda geração da petroquímica (ROCHA, 2013).

A incorporação do Unibanco proporcionou o aumento dos ativos do grupo Itaúsa em segmentos que o grupo já possuía atuação tais como serviços financeiros, energia e concessões rodoviárias. Assim, a fusão possibilitou a consolidação do grupo em atividades financeiras como serviços de pagamentos eletrônicos (Redecard S.A.), fundos de previdência e de investimento, leasing, empréstimo pessoal e seguros e a própria atividade bancária. Esse processo balizou o impulso dado à internacionalização dos grupos Itaúsa tanto nas atividades financeiras, como nas atividades industriais (ROCHA, 2013).

Dito isso,

No setor bancário, a incorporação do Unibanco consolidou o Itaú como uma das grandes empresas financeiras que controlam o mercado brasileiro. Entre os grupos financeiros brasileiros, é seguramente o com maior grau de internacionalização, e talvez o único privado com uma estratégia de criação de rede de agências no exterior. (ROCHA, 2013, p.104).

4.4.2 Bradesco

Diferentemente do Itaú, o grupo Bradesco possui um perfil corporativo muito mais voltado para atividades financeiras. Tal característica não significou um processo menos intenso de diversificação do grupo. O crescimento do banco Bradesco, principalmente a partir de 2006, está intimamente vinculado a essa diversificação das atividades financeiras e ao crescimento de suas coligadas. Dessa forma, o Bradesco se consolidou como um grande grupo financeiro, de modo que suas empresas englobam um conjunto vasto de serviços financeiros (ROCHA, 2013).

O grupo Bradesco participou intensamente do processo de privatização ocorrido na década de 1990, tanto na compra de bancos quanto na participação em leilões de empresas estatais de infraestrutura muito importantes (DIAS, 2018). Dito isso, a diversificação envolveu participações na Valepar e na CPFL Energia e, dentro do ramo financeiro, fez com que a Fundação Bradesco detivesse o controle da holding Banco Bradesco S.A. e da Bradespar (ROCHA, 2013). O banco Bradesco controla duas outras grandes empresas do grupo, a Bradesco Seguros e a Bradesco Saúde S.A. O banco também detém capital de um conjunto de empresas de serviços financeiros como empresas de securitização, previdência, leasing, fundos de investimentos, administradoras de planos de saúde e corretoras, entre elas a Cielo S.A. (28,65%) (ROCHA, 2013).

A internacionalização do grupo Bradesco foi direcionada a apenas alguns países da América Latina, Europa e alguns centros financeiros internacionais importantes, tais como Hong King e Nova Iorque. O processo de concentração do setor bancário ao longo da década de 80 e 90, como demonstrado por Dias (2012a), contribuiu para que a concorrência no mercado bancário nacional se desse basicamente entre seis grandes grupos: Banco do Brasil (BB) e Caixa Econômica Federal (CEF) (públicos); Itaú e Bradesco (privados nacionais); e Santander Brasil e HSBC (privados estrangeiros). Rocha (2013) aventa a hipótese de que essa acirrada concorrência no mercado doméstico tenha feito com que os grupos financeiros tivessem uma estratégia de internacionalização mais direcionada e focada, tal como demonstrado no caso do banco Bradesco.

O Bradesco apresentou o caso típico de crescimento do grupo financeiro a partir de maior diversificação e aprofundamento no setor financeiro, com crescimento do patrimônio e da rentabilidade, mas sem uma transformação do banco em uma holding acionária com papel mais ativo no setor industrial (ROCHA, 2013).

4.4.3 Santander

O Santander é um caso peculiar de um grupo financeiro estrangeiro que foi capaz de “furar o cerco” do mercado bancário brasileiro. Sendo o único banco internacional que apresente escala e abrangência pelo território nacional, o Santander consiste no terceiro maior banco privado no setor bancário doméstico. Com destaque participativo no Varejo e com integração com o segmento atacadista, o Santander Brasil possui um papel muito importante para o planejamento estratégico do Grupo Santander, tendo em vista que a subsidiária brasileira historicamente possui um papel muito importante para o grupo Santander como um todo, em que correspondeu a 29% dos resultados globais do grupo espanhol no primeiro semestre de 2019, o que fez do Brasil o país que mais contribuiu para o grupo financeiro em termos de receitas (SANTANDER BRASIL, 2019).

A entrada do Grupo Santander no mercado brasileiro se deu pela primeira vez em 1957, mediante um contrato operacional com o Banco Intercontinental do Brasil S.A. Em 1970, o Grupo Santander abriu um escritório de representação no Brasil, seguido pela sua primeira agência, em 1982. O crescimento do Santander no Brasil também esteve vinculado aos processos de aquisições tal qual a compra do Banespa em 2000, cuja consequência contribuiu para que o banco se tornasse o quinto maior banco privado em termos de volume de operações de crédito em dezembro de 2005 (MINELLA, 2007b). Além disso, a incorporação integral do

Banco Real, entre 2008-2009, auxiliou o Santander a se tornar um dos maiores grupos financeiros no país.

4.4.4 Votorantim

Entre os grupos selecionados, o Votorantim se destaca por ser um grupo econômico cuja atividade central não é a financeira, segurando por longo do tempo o posto de maior grupo industrial brasileiro de origem privada, a despeito da redução considerável da diferença entre o patrimônio líquido da Votorantim S.A. e dos demais grupos (DIAS, 2018) (ROCHA, 2013).

Ainda que tenha expandido sua atividade em termos de presença em diferentes ramos, a Votorantim já apresentava grande parte das áreas de negócio atuais desde antes década de 1980, estando presente e detendo um conjunto de empresas de diversos segmentos, entre eles, de cimento, metalurgia, química, minerais não metálicos, celulose, aço, papel e celulose (ROCHA, 2013).

As atividades do Grupo estavam atreladas ao ramo de cimento, alumínio, zinco e à indústria química até a década de 1960, quando o crescimento nos anos 1970 possibilitou a ampliação para a indústria de refratários e equipamentos pesados. Já nos anos 80, em busca da diversificação de suas atividades, a Votorantim se direcionou ao setor financeiro com intuito de se proteger contra a alta inflação da época, além de poder acessar algumas vantagens concedidas às instituições financeiras. A década de 90 foi marcada pela redução do número de áreas de negócio em busca de centralizar os ativos da Votorantim numa quantidade menor de empresas, com o encerramento, sobretudo, das atividades em equipamentos pesados. Mais recentemente, após a crise financeira internacional de 2008, as perdas sucessivas nas empresas financeiras do grupo forçaram-no a desfazer de cerca de metade das ações do Banco Votorantim, que foram adquiridas pelo Banco do Brasil (ROCHA, 2013) (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Diante da quantidade de agências, o Banco Votorantim demonstra não seguir funções bancárias tradicionais. Segundo Dias (2018), o fato de a Tesouraria do banco deter destaque na estrutura interna do Banco aponta que essa instituição financeira exerce um papel importante dentro do grupo como um todo, com o

setor de câmbio, para viabilizar a inserção internacional do grupo; gestão de participações na bolsa e de valores mobiliários; gestão de derivativos; todos são elementos que interessam não apenas a instituição bancária especificamente, mas sim à estratégia do grupo como um todo (DIAS, 2018, p. 156).

A partir dessa sumária apresentação dos grupos financeiros a serem estudados nessa investigação, podemos traçar algumas comparações em termos de divergências e convergências entre eles.

A comparação entre grupos Itaú e Bradesco é importante por se tratarem dos dois maiores grupos financeiros privados do Brasil. No estudo de Rodolfo Palazzo Dias (2018), em que foi identificado uma complexa rede acionária que liga uma série de grupos econômicos e financeiros, nacionais e estrangeiros, pode-se constatar um descompasso acerca da diversificação em direção ao setor industrial entre os dois grupos. O Itaú começa a construir e organizar suas instituições industriais em seu conjunto acionário na década de 70, com a criação da Itaúsa Investimentos. Já o Bradesco somente realiza esse expediente a partir de 2000.

Uma outra divergência entre os grupos consiste no tratamento da área de seguros. No grupo Itaúsa, de um lado, os seguros apresentam uma dispersão em sua rede acionária o que denota uma certa desarticulação em termos estratégicos dessa área nos planos do grupo. De outro lado, no grupo Bradesco, a quase totalidade das empresas de seguros estão submetidas à mesma empresa, a Bradesco Seguros, o que demonstra a maior centralização (DIAS, 2018) e, portanto, a maior envergadura dessa área aos interesses estratégicos do grupo, como será visto no seção sobre o posicionamento das empresas dos grupos.

Outra característica divergente entre os grupos se trata das empresas mais centrais. No estudo de Dias (2018), tanto o grupo Unibanco cujo *betwenness* do Banco Unibanco era compatível com o do Unibanco Holding, quanto no grupo Itaúsa em que o *betwenness* do Banco Itaú era comparável ao da Itaúsa Investimentos¹⁸, demonstram que essas métricas apontam para um compartilhamento da centralidade entre essas instituições na rede de cada respectivo grupo. De modo diferente, na rede do grupo Bradesco, a centralidade do Banco Bradesco excede às demais instituições, o que demonstra a centralidade incumbida a apenas uma empresa.

Outras peculiaridades valem ser destacadas. O grupo Santander ser um dos únicos grupos estrangeiros é um fator a ser frisado, sobretudo porque a filial brasileira possui expressiva participação nas receitas do grupo a nível global. Quanto ao grupo Votorantim, é preciso estressar dois pontos. Primeiro, a trajetória diferenciada do grupo em relação aos demais

¹⁸ Isso significa que, dado a estrutura acionária desses grupos, essas empresas se encontram no caminho geodésico de uma significativa quantidade de empresas dos grupos, isto é, se determinada empresa buscasse comunicação com qualquer outra empresa do grupo, provavelmente teria que passar por esses dois pares de empresas.

grupos selecionados nessa pesquisa. Diferentemente dos demais grupos financeiros, que se concentravam prioritariamente no setor financeiro e posteriormente se expandiram e diversificaram para outros setores econômicos, o Votorantim se formou no setor industrial e posteriormente se inseriu no setor financeiro por meio dos diferentes ramos de indústrias. É importante pontuar que, portanto, o Votorantim não se enquadra conceitualmente como um grupo financeiro, mas sim um grupo econômico¹⁹. Segundo, é interessante apontar que a propriedade de cerca de metade das ações do Banco Votorantim por parte do Banco do Brasil enseja uma relação própria entre grupo econômico e Estado que merece um tratamento investigativo mais aprofundado.

A relação entre Estado e grupos financeiros e econômicos foi uma tendência ao longo de todo o sec. XX. As políticas estatais influenciaram o desenvolvimento e a diversificação da maioria dos grupos econômicos brasileiros. Essa influência tomou diferentes formas ao longo do tempo como a proteção comercial em favor da indústria leve antes da Segunda Guerra Mundial, industrialização por meio da substituição de importações orientada pelo Estado com foco em setores de bens intermediários e de capital de 1940-1970, e, após esse período, suporte governamental para reestruturação, modernização, internacionalização e privatização (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010). Na seção seguinte, iremos tratar justamente da maneira como a privatização contribuiu para a consolidação dos grupos econômicos, desde o arcabouço da financeirização, para, no próximo capítulo, abordarmos as repercussões desses processos na política brasileira.

4.5 FINANCEIRIZAÇÃO, PRIVATIZAÇÃO E GRUPOS FINANCEIROS

O que frequentemente foi concebido como “globalização” para o senso comum e a ideologia liberal, que projetou a ideia de conexão e comunicação entre as partes do mundo (pessoas, mercados e Estados) tanto em termos econômicos, quanto em termos sociais, para Chesnais (2001), na realidade, esse fenômeno se referia ao teor global pelo qual as ações estratégicas dos grandes grupos econômicos e dos investidores institucionais²⁰ passavam a adotar em termos de investimento e arbitragem. A famigerada “globalização” nada mais é do que “mundialização do capital” ou “financeirização do capital”. Esse fenômeno é caracterizado

¹⁹ Por motivo de praticidade, nos referimos ao conjunto dos grupos selecionados para a pesquisa de “grupos financeiros”, a despeito da particularidade do grupo Votorantim.

²⁰ “As instituições em questão compreendem os bancos, [...] as companhias de seguro, os fundos de aposentadoria por capitalização (os Fundos de Pensão) e as sociedades financeiras de investimento financeiro coletivo, administradoras altamente concentradas de ativos para a conta de cliente dispersos (os *Mutual Funds*) [...].” (CHESNAIS, 2001, p. 8)

pela hipertrofia da esfera financeira, em que o capital fictício assume uma autonomia (relativa, perante a esfera produtiva) em seu processo de valorização, de teor especulativo, e que impacta significativamente a dinâmica dos grupos econômicos e a formulação de políticas pelos Estados (VAZQUEZ, 2018).

Esse processo se origina na década de 60, quando a Inglaterra autoriza a criação um mercado interbancário paralelo e autônomo aos sistemas financeiros nacionais, chamado de Euromercado de dólares. Para tal mercado se dirigiram os capitais estadunidenses, fugindo das regulações internas e das baixas taxas de lucro. A criação do Euromercado foi fruto da queda da taxa de lucro do capital produtivo e serviu de polo de atração de capital monetário ansioso por valorização (CHESNAIS, 1996). Apoiado por britânicos e estadunidenses, esse mercado atendia aos seus interesses por conta da desregulamentação dos mercados financeiros que permitia driblar restrições como a imposição da reserva compulsória pelos Bancos Centrais, além de medidas de controle sobre o câmbio e o movimento de capitais (CHESNAIS, 1996).

Na década de 70, a quebra unilateral do sistema de Bretton Woods²¹ pelos Estados Unidos da América (EUA) e sua eliminação do padrão ouro-dólar e seguida do estabelecimento de taxas flexíveis de câmbio reforçaram esse movimento de estímulo à ceara financeira. Aliado a isso, os EUA estimularam a desregulamentação e a liberação dos mercados financeiros em vistas a manter uma autonomia na política estadunidense, que sofria com déficits internos e externos, de modo que permitisse aos investidores privados e os governos financiarem tal déficit. Do ponto de vista dos interesses dos EUA, tais déficits tornavam insustentável a paridade e a conversão de dólar em ouro (CHESNAIS, 1996). Ademais a desregulamentação atendia aos interesses estadunidenses por usufruírem das vantagens de sua dominância nos mercados financeiros internacionais e da importância global do dólar, fornecendo segurança, liquidez, e altas taxas de juros (HELLEINER, 1994).

Como forma de retomar o controle financeiro internacional após a transnacionalização dos capitais estadunidenses, o governo dos EUA impõe a “diplomacia do dólar”, desencadeada por meio do aumento abrupto da taxa de juros, em 1979, fato que provocou uma violenta valorização do dólar. A partir desse momento, o FED praticou a diplomacia do dólar por meio

²¹ Pelo sistema, o dólar detinha um papel crucial, de modo que se atrelava ao ouro por uma taxa de conversão fixa, negociada internacionalmente. As taxas de câmbio das demais moedas eram determinadas tendo o dólar como referência. Essas taxas eram fixas, sendo alteradas pelos Estados de acordo com as valorizações ou desvalorizações. Com o fim de Bretton Woods, as moedas se tornaram ativos financeiros, negociáveis nos mercados de câmbio e de derivativos, consolidando o caráter instável do sistema monetário internacional (CHESNAIS, 1996).

da flutuação da taxa de juros de acordo com os interesses econômicos dos EUA em restaurar e se manter em posição financeira dominante (TAVARES; MELIN, 1997) (VAZQUEZ, 2018).

Como fruto da mundialização do capital, a esfera produtiva e a esfera financeira passam a ser significativamente mais imbricadas. Graças à desintermediação bancária, os grupos econômicos conseguiram colocar diretamente seus títulos nos mercados financeiros internacionais, num processo em que as operações puramente financeiras ganharam peso cada vez mais significativo (CHESNAIS, 1996) (VAZQUEZ, 2018).

A financeirização do capital estabeleceu um regime de acumulação de dominância financeira em que, a partir dessa fase histórica do capitalismo, a valorização do capital fictício dita a lógica de acumulação e reprodução ampliada do capital a nível mundial e em que os mercados financeiros dotam de uma grande influência política sobre a determinação das grandezas macroeconômicas. O “poder das finanças”, isto é, a força econômica e política adquirida pelas instituições financeiras, é plasmada no endividamento estatal, sob taxas de juros superiores à inflação e ao crescimento do PIB (CHESNAIS, 2001), demonstrando o grau de vinculação entre o Estado e o capital fictício, semblante da consolidação da hegemonia da fração bancário-financeira dentro do bloco no poder (PINTO; TEIXEIRA, 2012).

Na América Latina, esse processo ganhou contornos específicos. A diplomacia do dólar e seu aumento dos juros acarretaram no aumento da dívida pública externa e a deterioração das bases fiscais dos Estados latino-americanos, que, junto à liberalização dos mercados financeiros, foram forçados a aplicar ajustes fiscais para compensar a perda da capacidade tributária, por meio de corte de gastos e de privatizações. Nesse sentido, a América Latina foi vítima de uma inserção subordinada no processo de financeirização do capital, sofrendo perdas de competitividade, desindustrialização, pauperização social e crescente dependência de fluxos de capitais externos (TAVARES; MELIN, 1997).

O retorno do Brasil ao sistema financeiro internacional se deu pela necessidade de captação de recursos para fazer frente à conjuntura recessiva, marcada por hiperinflação. Para tal, o Brasil e os demais países periféricos recorreram a empréstimos no Fundo Monetário Internacional (FMI), cujas contrapartidas envolvem a adoção de uma série de medida pactuada pelo “Consenso de Washington”²² denominação informal dada à articulação de ações entre

²² O Consenso de Washington envolveu dez áreas: “1. Disciplina fiscal; 2. Priorização dos gastos públicos; 3. Reforma tributária; 4. Liberalização financeira; 5. Regime cambial; 6. Liberalização comercial; 7. Investimento direto estrangeiro; 8. Privatização; 9. Desregulação; e 10. Propriedade intelectual” (BATISTA, 1994, P.18).

organismos financeiros internacionais (FMI, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento) e o governo estadunidense, em 1989, a respeito das reformas econômicas implementadas na América Latina (BATISTA, 1994). A renegociação da própria dívida externa dos países latino-americanos serviu de instrumento dos organismos financeiros internacionais para exercício de pressão política para a adoção de reformas estatais estruturais compatíveis com a nova ordem neoliberal. A partir desses condicionantes, foi que os países da América Latina se inseriram nesse novo regime de acumulação financeira (GOMES, 2007).

Sob esse panorama geral que analisamos os processos de privatização e sua vinculação com os grupos econômicos no Brasil. Segundo Rocha (2013), as privatizações devem ser analisadas de acordo com seus efeitos sobre a estrutura dos grupos econômicos, cujo período significou a reestruturação das relações entre estado e grande capital no Brasil. Valendo-se da melhorias de condições financeiras ao longo da década de 80, o grande capital brasileiro conseguiu participar melhor dos leilões de privatização, mediante estratégias bem definidas, que consolidaram sua posição hegemônica em relação a uma parte expressiva da indústria brasileira.

As privatizações foram implementadas segundo alguns direcionamentos como a organização de vendas privilegiando a receita obtida; a exclusão da participação estatal no setor produtivo; a crença na capacidade de ajuste da estrutura de propriedade de cada setor por parte do mercado; além da promoção da aproximação entre setor financeiro e produtivo como forma de fomento à estrutura de crédito de longo prazo (ROCHA, 2013).

O processo de privatização apresentou duas fases marcadas por diferentes setores e diferentes arcabouços institucionais, em que, na primeira metade da década de 90, foram privatizadas empresas vinculadas à indústria de transformação e, na segunda metade da década de 90, eram atingidos os setores de serviços, indústria extrativa e infraestrutura (ROCHA, 2013). Outras mudanças na legislação acompanharam essas etapas como forma de suporte, entre elas, o fim da distinção entre empresa nacional e estrangeira; o fim dos monopólios públicos; a criação da Lei das Concessões e de algumas agências reguladoras. A privatização fez com que, entre 1990 e 1994, 68 empresas públicas fossem vendidas, correspondendo a uma receita de \$8 bilhões de dólares. Entre as empresas públicas que sofreram o processo de privatização estão a Usiminas, vendida em 1991, a CSN em 1993, a Embraer e a Copesul em 1994, a Vale em 1997, e a Telebrás em 1998 (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Dentre as 50 maiores unidades econômicas operando no Brasil em 2007, 23 eram controladas por grupos privados (famílias, indivíduos, fundos de pensão, fundos mútuos), cinco eram governamentais, 21 por empresas estrangeiras e uma conjuntamente controlada por uma família brasileira e um grupo estrangeiro. Aqui é possível verificar como as privatizações contribuíram para o processo de formação de grupos econômicos em que, destes 23 grupos econômicos brasileiros, nove se originaram da privatização assim como das 21 unidades econômicas estrangeiras, sete foram resultados de privatização (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Em geral, as políticas de incentivo e as privatizações auxiliaram a forjar a diversificação dos grupos econômicos brasileiros, cujo caso da Votorantim é emblemático, ao passo que a liberalização, a desregulamentação, o aumento da competitividade internacional contribuíram para o fortalecimento da posição nos mercados, por meio de fusões e aquisições. Dessa forma, a liberalização comercial, a privatização de grandes empresas públicas, a estabilização monetária redefiniu o ambiente econômico e alteraram os incentivos e constrangimentos das empresas, estimulando a reestruturação corporativa por meio de fusões e aquisições (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Rocha (2013) sustenta que a privatização gerou um processo de reestruturação acionária das empresas envolvidas de modo a garantir um movimento de fusões e aquisições nos setores privatizados, cuja consequência foi a centralização do capital por meio dos grupos econômicos brasileiros (BOITO, 2007).

Esse processo ocorreu mediante a utilização de títulos acumulados contra o governo no decorrer da década de 80, em que os fundos de pensão públicos desempenharam um papel importante. Por meio desses mecanismos, que já possuíam liquidez no mercado secundário, foi que

o Governo Cardoso conseguiu mobilizar os principais mecanismos de centralização de capital-dinheiro comandados nacionalmente para participar do processo de privatização, o que permitiu a formação de muitos consórcios predominantemente nacionais com disponibilidade de capital suficiente para cobrir os lances mínimos nos leilões (ROCHA, 2013, p.51).

Aliado a isso, foram mobilizadas as “moedas da privatização”, outros mecanismos que serviam de atrativo para o processo de privatização. As “moedas da privatização” consistiam em títulos emitidos antes do Programa Nacional de Desestatização ou instituídos com intuito de serem trocados ao longo das privatizações, de modo que foi o meio de pagamento mais recorrido até 1996. Com grande deságio no mercado secundário, esses papéis foram criados

para estimular a participação do setor privado nas privatizações. Entre as “moedas” se incluem os Cruzados Novos, os Certificados de Privatização (CP), os Debêntures da Siderbrás (SIBR), as Obrigações do Fundo Nacional de Desenvolvimento (OFND), os Títulos da Dívida Agrária (TDA), os Créditos Securitizados, as Letras Hipotecárias da Caixa Econômica (LH), as Notas do Tesouro Nacional (série M) e os Títulos e Créditos Externos (CARVALHO, 2001).

Dessa maneira, BNDES Participações S.A (BNDESPar), Bando do Brasil, Petrobrás, e fundos de pensão foram fundamentais para as privatizações por se portarem como financiadores dos proponentes que, via de regra, eram grupos econômicos (BOITO, 2007). Não à toa que essas instituições financeiras governamentais acabam por deter uma significativa parcela de ações das empresas privatizadas, inclusive formam coalisões de controle de grupos econômicos oriundos das privatizações (ALDRIGHI; POSTALLI, 2010).

Assim, a capitalização por vias públicas foi muito importante para o crescimento dos grupos econômicos, tendo em vista que, dado o grau de endividamento das grandes empresas e os efeitos das crises cambiais no final dos anos 1990, dificilmente os grupos econômicos brasileiros conseguiriam levar a cabo suas estratégias de crescimento sem recorrer a formas de capitalização por meio de fundos públicos e sindicais, incluindo ainda, em alguns casos, a participação do capital estrangeiro (ROCHA, 2013).

Portanto,

A relação entre privatização e financeirização da riqueza modificou os vínculos entre os grandes grupos familiares, fundos financeiros de controle sindical e parte da burocracia pública. Esta amalgamação de diferentes categorias e frações de classe, que se materializou em parte nos grandes grupos econômicos brasileiros, foi uma resposta própria ao desenvolvimento geral de certas formas de rentismo constituídas no sistema capitalista mundial nas últimas décadas do século passado (ROCHA, 2013 p. 169-170).

Dessa forma, em concordância com Sergio Lazzarini (2011), as privatizações pavimentaram a reformulação da estrutura de propriedade de grandes empresas estatais, e a constituição de “laços” entre o Estado, sob a participação em tais empresas agora privatizadas e os investidores privados. Rodolfo Palazzo Dias identifica a saída de um número significativo de instituições bancárias com longa presença no sistema financeiro, por meio das privatizações e mecanismos de transferência de controle. Dessa forma, “as privatizações ocupam lugar de destaque dentre as políticas neoliberais que impactaram sobre os grupos econômicos em geral, e os financeiros, em específico” (DIAS, 2018, p.90).

As privatizações tiveram impactos específicos nos grupos financeiros cuja manifestação peculiar mais evidente é a centralização do capital bancário. Apesar da já alta concentração bancária à época, ao longo da década de 90, vivenciou-se a diminuição do número total dessas instituições financeiras (DIAS, 2018). As privatizações sobre os bancos não decorreram e não resultaram na mesma configuração que evidenciada por Lazzarini (2011) e Rocha (2013).

Os bancos estaduais públicos estavam submetidos a fortes complicações de liquidez oriundas da crise fiscal dos estados que, por sua vez, eram desdobramentos da crise da dívida externa da década de 80. Então, a venda das instituições bancárias públicas se processou pela absorção por um maior grupo financeiro nacional, ou por meio da compra por parte de uma instituição estrangeira. Esse último procedimento possibilitou a entrada legal no país de instituições estrangeiras, que requeriam uma pessoa jurídica com autorização do Banco Central para operar no sistema bancário (DIAS, 2018). Ainda que não se tratasse da entrada propriamente, esse foi o caso do Banco Santander que adquiriu o Banco do Estado de São Paulo (Banespa), privatização que catapultou a filial brasileira do Grupo Santander.

Quadro 5 – Bancos estaduais privatizados (1997-2001)

Bancos estaduais privatizados			
Instituição privatizada	Estado	Data da privatização	Comprador
BANERJ	RJ	26/06/1997	Itaú
Credireal	MG	07/08/1997	BCN (Bradesco)
Meridional	Governo federal	04/12/1997	Bozano, Simonsen
Bemge	MG	14/09/1998	Itaú
Bandepe	PE	17/11/1998	ABN-Amro
Baneb	BA	22/06/1999	Bradesco
Banestado	PR	17/10/2000	Itaú
Banespa	SP	20/11/2000	Santander
Paraiban	PA	08/11/2001	ABN-Amro
BEG	GO	04/12/2001	Bradesco
BEA	AM	24/01/2001	Bradesco

Fonte: Brandão (2013)

A privatização dos bancos, portanto, fez com que os estados da federação perdessem o controle dessas instituições. Além da redução quantitativa, a concentração bancária provocou uma mudança qualitativa. Segundo Amado (1998), a concentração bancária da década de 90 acarretou na centralização do teor das instituições bancárias, uma vez que os bancos regionais foram comprados por instituições de abrangência nacional (DIAS, 2018).

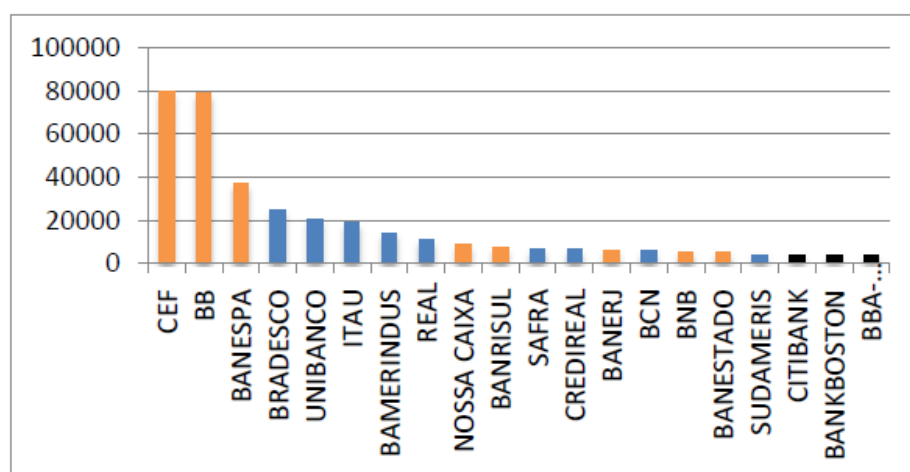
Além das mudanças de propriedade e de abrangência, as instituições passaram por uma mudança na rentabilidade. Segundo Metzner e Matias (2015), devido à diminuição da inflação, as instituições bancárias passaram a registrar uma diminuição dos ganhos com *floating*, fato que forçou com que tais instituições buscassem outras formas de receitas como a cobrança de serviços bancários, operações de crédito e títulos da dívida pública a altos juros. A relação de dependência entre bancos e Estado é evidenciada pelos autores tendo em vista que o risco de falência de uma série de instituições financeiras gerada pela decaída dos ganhos com *floating* foi contornado pela rentabilidade usufruída pelos juros pagos aos títulos da dívida pública.

Dessa forma, Dias (2018, p. 92) aponta que

A fração financeira em 2002, portanto, tinha um menor número de instituições bancárias; estas instituições tinham uma abrangência nacional; mais integradas com o processo de reprodução do capital; e com suas conexões (interdependência) com o Estado reforçadas através da dívida pública.

O setor bancário privado, o germe dos grupos financeiros analisados nesse estudo, concentrava um volume de recursos significativo, mas se encontrava muito atrás dos bancos públicos em termos de totais de ativos. Ao longo da década de 1990, em que as privatizações foram um pilar central, o setor bancário privado se consolidou por meio das suas funções econômicas no processo de acumulação de capital e suas vinculações diretas com o Estado, ganhando expressiva envergadura diante dos bancos públicos. Esse processo pode ser visualizado nos gráficos a seguir, em que a cor laranja representa os bancos públicos; a cor azul representa os bancos privados nacionais; e a cor preta representa os bancos estrangeiros (DIAS, 2018).

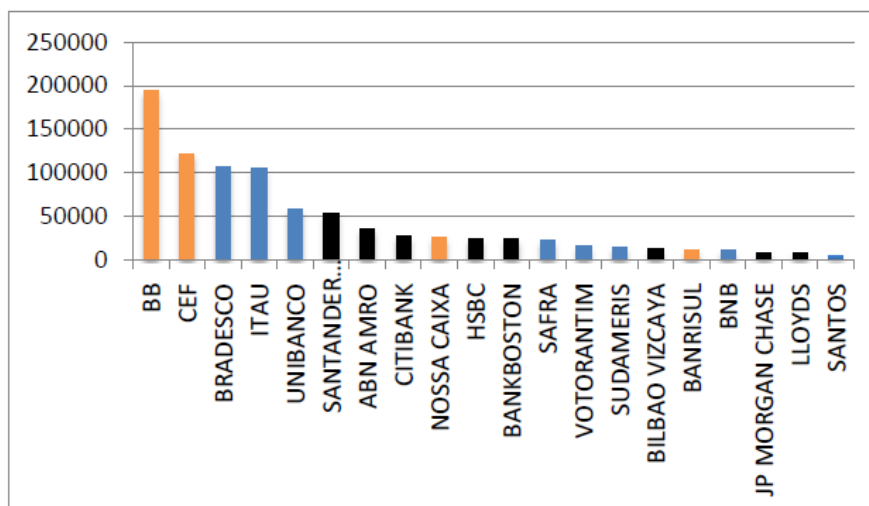
Figura 5 - Brasil. 20 maiores instituições bancárias. Por total de ativos, 1995.



Fonte: Dados obtidos nos resumos dos relatórios do Banco Central dos 50 maiores bancos e consolidado do sistema financeiro nacional de 1995 e 2002. A cor laranja representa

os bancos públicos; a cor azul representa os bancos privados nacionais; e a cor preta representa os bancos estrangeiros. Dias (2018)

Figura 6 - Brasil. 20 maiores instituições bancárias. Por total de ativos, 2002.



Fonte: Dados obtidos nos resumos dos relatórios do Banco Central dos 50 maiores bancos e consolidado do sistema financeiro nacional de 1995 e 2002 Mesma representação do gráfico acima. Dias (2018).

A análise dos gráficos permite vislumbrar a diminuição da participação das instituições públicas e o aumento das instituições estrangeiras, tanto em termos de aumento numérico quanto em termos de aumento proporcional do mercado. Vale denotar o ganho de presença aferido pelas instituições privadas ao longo do período (DIAS, 2018).

Portanto, a reestruturação acionária promovida pelas privatizações na consolidação dos grupos econômicos e financeiros se forjou pelo envolvimento do Estado brasileiro. Enquanto a relação entre Estado e um conjunto de grupos econômicos se calcava na participação acionária em empresas privadas outrora públicas, a relação do Estado com grupos financeiros encontrou um de seus vínculos fundamentais a concentração bancária e a detenção dos títulos da dívida pública.

5. GRUPOS FINANCEIROS E ENTIDADES REPRESENTATIVAS DE CLASSE, BLOCO NO PODER E A NOVA MATRIZ ECONÔMICA

5.1 PLANO REAL, BLOCO NO PODER E GRUPOS FINANCEIROS

Tanto a financeirização, enquanto novo padrão de acumulação de capital, quanto as privatizações, enquanto um dos desdobramentos desse padrão, foram condensados institucionalmente no Brasil na forma do Plano Real. O Plano Real teve dois objetivos

principais: a estabilização monetária sustentada pela valorização cambial e altas taxas de juros, e a sustentabilidade da remuneração da dívida pública interna; acompanhada da desregulamentação e abertura comerciais e financeiras, privatizações e desregulação do mercado de trabalho (FILGUEIRAS, 2005).

A consolidação do Plano Real esteve sob disputa entre as frações da classe dominante, como analisado por Luiz Filgueiras (2005, 2006). A implantação do projeto neoliberal²³ no Brasil foi consequência de disputas internas do bloco de poder, ou seja, os interesses e consequências de tal projeto instigaram contradições e atritos nas frações da classe capitalista.

Segundo Poulantzas (1980, p. 147), o Estado cumpre o papel de organização dos interesses políticos, a longo prazo, do bloco no poder. Aqui, o Estado deve ser entendido como uma relação, “mais exatamente como a condensação material de uma relação de forças entre classes e frações de classe, tal como ele expressa, de maneira sempre específica, no seio do Estado”. O bloco no poder consiste numa unidade contraditória entre diferentes classes e/ou frações de classe sob a hegemonia de uma dessas classes/frações. Essa hegemonia consiste na hegemonia política (ou hegemonia restrita), que é a capacidade de uma classe/fração de liderar e colocar os seus interesses políticos, econômicos e ideológicos sobre o restante do bloco no poder, enquanto a hegemonia ideológica (ou hegemonia ampla) configura a capacidade de uma classe/fração de colocar seus interesses particulares como os interesses da sociedade de classes como um todo. (POULANTZAS, 1980) (PINTO; BALANCO, 2014).

O conceito de bloco no poder está vinculado ao nível político que abarca o campo das práticas políticas de classe, “refletindo o conjunto das instâncias, das mediações e dos níveis da luta de classes numa determinada conjuntura histórica de uma formação social” (PINTO; BALANCO, 2014, p.46). As práticas políticas de classe se diferem da cena política, isto é, o espaço da representação partidária e da atuação dos partidos políticos. Essas duas dimensões podem se interpenetrar em determinadas conjunturas políticas, mas frequentemente existe uma defasagem entre elas. Isso significa dizer que uma fração de classe pode ser hegemônica ao mesmo tempo que pode não estar representada de forma orgânica por nenhum partido no sistema político (cena política). O sistema político é dominado pelas frações reinantes, isto é, aquelas que mantêm partidos políticos nos lugares dominantes da cena política. Além disso, há a possibilidade da fração ser hegemônica e tampouco ser fração detentora do aparelho do

²³ Refere-se “à forma como, concretamente, o neoliberalismo se expressou num programa político-econômico específico no Brasil, como resultado das disputas entre as distintas frações de classes da burguesia e entre estas e as classes trabalhadoras” (FILGUEIRAS, 2006, p. 179).

Estado, entendida como a fração que recruta os políticos, os burocratas e os militares das diversas frações de classe (inclusive em alguns cenários os segmentos dominados) para ocupar cargos nos diversos órgãos/aparelhos do Estado (PINTO; BALANCO, 2014).

Importante frisar que

as práticas políticas, portanto, só conseguem ser percebidas por meio da análise da dinâmica do bloco no poder em seus espaços concretos de atuação. Ou seja, o bloco no poder não deve ser utilizado apenas num nível mais elevado de abstração, mas sim como uma categoria analítica (concreto-real) útil para a observação da conjuntura econômica e política da luta de classes, que se materializa no lócus da luta política de classes, o Estado, e está eminentemente articulada com o lócus da luta econômica de classe e de suas frações²⁴ (PINTO; BALANCO, 2014, p.49).

Quanto ao fracionamento de classe ao que tange o bloco no poder e o Estado, a fração hegemônica no bloco no poder consiste, dado a “repercussão objetiva da ação estatal no sistema de posições relativas de que participam classes dominantes e frações de classe dominantes”, na “classe ou fração cujos interesses são prioritariamente contemplados pela política econômica e social de Estado” (SAES, 2001, p.51). Dessa maneira, para Saes, a política de Estado, sobretudo a política econômica, é o critério fundamental para identificar a hegemonia política no bloco no poder (MARTUSCELLI, 2017).

A política econômica do Estado é um *output* estatal que reflete a relação de forças (luta política) entre as frações do bloco no poder. No entanto, Martuscelli (2017, p.206) defende que o indicador da política econômica do Estado não é suficiente e que se faz necessário abarcar, além da face decisional, a face não-decisional do processo político também. Isso significa levar em consideração não somente o “resultado” da luta política, mas também o seu “desenrolar”, isto é, o exame do “processo de formulação da política econômica”, da “constituição da hegemonia”²⁵.

Assim, a implantação do projeto neoliberal gerou disputas internas no bloco no poder porque o modelo de substituição de importações foi defendido por setores do empresariado ao

²⁴ É tendo isso em mente que nos dedicamos à análise dos posicionamentos políticos das empresas dos grupos financeiros e das entidades representativas ao qual fazem parte conforme a Rede Transassociativa, em relação às políticas econômicas da NME entendendo aqueles como componentes dos espaços concretos de atuação constituintes da dinâmica do bloco no poder.

²⁵ Vale frisar que, aos interesses de nossa pesquisa, o “desenrolar” e o processo de implementação da política econômica são particularmente importantes, porque é a partir desse prisma que analisamos o posicionamento dos grupos financeiros e das entidades representativas e, conseqüentemente, a dinâmica da hegemonia dentro do bloco no poder no primeiro governo Rouseff.

longo da década de 80. Tal modelo se sustentava por meio do endividamento externo, amplamente acessível desde a década de 60. Somente após a crise da dívida externa e da fragilização financeira do Estado, o padrão de financiamento do modelo de substituição de importações foi sendo minado ao ponto de se ser inviabilizado enquanto modelo de acumulação de capital. Como apresentado no terceiro capítulo, sob a análise de Bianchi (2004), a FIESP participou desse processo.

Os sucessivos programas de estabilização monetária e de combate à inflação, apresentados ao longo da década de 80, fracassaram em seus intentos, criando então o ambiente de descrença, estagnação econômica e hiperinflação que permitiu o impulso das ideias neoliberais no Brasil (VAZQUEZ, 2018). Esse ambiente e esse impulso também foram alavancados por meio de intensa campanha por parte da ortodoxia econômica em responsabilizar a “crise fiscal” à intervenção e ao tamanho do Estado e sua suposta inerente ineficiência na alocação produtiva, de modo que, como mostra Gomes (2007), a crise fiscal serviu para a construção de uma justificativa ideológica para as reformas neoliberais do Estado.

Então, enquanto as ideias neoliberais se apresentavam de forma insipiente nas propostas de Fernando Collor e já obtinham aceitação crescente no interior do bloco no poder, foi com Fernando Henrique Cardoso (FHC), em 1994, que o projeto neoliberal se consolidou e contou com apoio total das diversas frações da classe capitalista (FILGUEIRAS, 2005). Essas medidas não foram satisfatórias em acarretar crescimento econômico, ao contrário, proporcionaram uma instabilidade macroeconômica permanente, tendo em vista a vulnerabilidade externa da economia, subjugada às turbulências do mercado financeiro internacional. Assim sendo, o país sofreu com o aumento da vulnerabilidade externa (baixa capacidade de resistência a choques externos) e a fragilização financeira (forte dependência de capitais externos para financiar as contas correntes) do setor público, expressa no aumento progressivo da dívida pública (de R\$153 bilhões em 1994, para R\$ 388 bilhões em 1998) (FILGUEIRAS, 2005) (CARCANHOLO, 2005). Tais instabilidades eram respondidas com juros elevados (para atrair o capital estrangeiro e desestimular sua fuga) e com contenção de gastos e investimentos públicos, fatores que promoveram a explosão da dívida pública, sobretudo a interna (PINTO; TEIXEIRA, 2012).

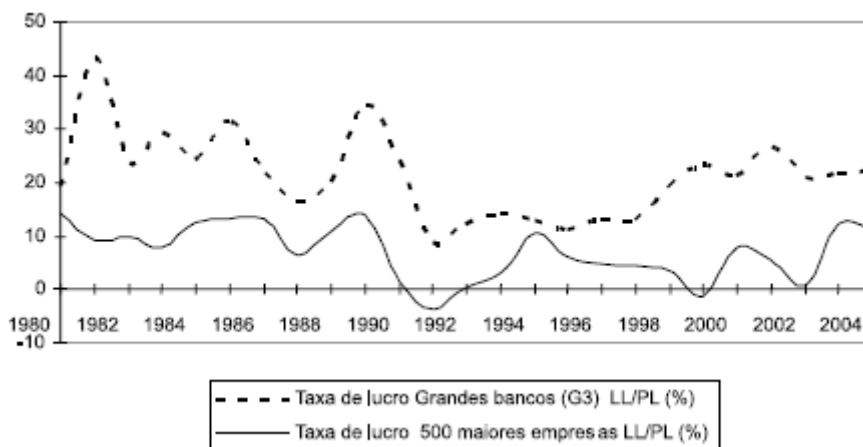
A forma de inserção externa promovida pelo governo FHC, no contexto do regime de acumulação de dominância financeira (CHESNAIS, 2005), significou a inserção subordinada do Brasil na economia mundial, criando uma nova forma das relações de dependência (FILGUEIRAS, 2017) (AMARAL, 2007). Dessa maneira, os países periféricos deixaram de

representar primordialmente oportunidades para investimentos produtivos e passaram a assumir o papel de plataformas de valorização financeira, sob a denominação de “mercado emergentes” (PINTO; TEIXEIRA, 2012) (PAULANI, 2009).

Já para Gonçalves (2006, p.26), esse período foi marcado pela dominação financeira, isto é, a defesa, a consolidação e o avanço dos interesses do capital financeiro, em que os “grupos financeiros têm seus interesses realizados porque logram obter a obediência por parte de determinados grupos de indivíduos”.

Esse fenômeno foi constatado por meio de uma análise em que Gonçalves aprofunda as taxas de lucro do capital financeiro. Em seu estudo, a taxa de lucro é calculada como a relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido, de modo que o autor selecionou os três maiores bancos privados nacionais à época (Bradesco, Itaú e Unibanco), o núcleo duro dos grupos financeiros privados, em vistas a usar a taxa média de rentabilidade dos três. Para traçar a comparação, Gonçalves aglutina a taxa de lucro do capital produtivo, operacionalizado pela taxa média de rentabilidade das 500 maiores empresas privadas, incluindo privadas nacionais, estatais, e filiais e subsidiárias de empresas transnacionais.

Figura 7 - Taxa de lucro – capital financeiro e produtivo, 1980-2005



Fonte: Gonçalves (2006).

Um dos indícios da dominação financeira dos grupos financeiros se manifesta na evolução do diferencial de lucro (diferença entre taxa de lucro do capital financeiro e do capital produtivo como proporção da taxa de lucro do capital financeiro). Entre 1980 e 1994, esse diferencial era de 63,3%, tendo aumentado no período entre 1995 e 2004 para 71,3%. Dado que esse diferencial foi positivo todos os anos, Gonçalves (2006, p.29) estressa que “em todos os

25 anos desse período a taxa de lucro média do capital financeiro foi superior à do capital produtivo. Na média, a taxa de lucro do capital financeiro foi cerca de 3 vezes maior do que a taxa de lucro do capital produtivo”.

Essas trajetórias foram acompanhadas pela correlação de outros índices tais como aumento da taxa de juro real, queda do salário médio real, a elevação da taxa de desemprego e a queda da participação relativa do salário na renda, elementos que esboçam uma maior concentração da riqueza e da renda, que consolidaram a dominação do capital financeiro no Brasil (GONÇALVES, 2006).

Assim, para Pinto e Teixeira (2012), o regime de política macroeconômica implantado pelo Plano Real (metas de inflação, superávits primários e câmbio flutuante) consolidou o poder político da fração bancário-financeira, cuja expressão mais considerável é o controle de um dos principais centro de poder no Estado: o Banco Central (MINELLA, 2007), sobretudo por meio das trocas de posições entre diretores e presidentes do Banco Central e diretores e chefes de postos-chave no mercado financeiro. Paralelamente, esse regime chancelou o poder econômico dessa fração bancário-financeira, observado pelas elevadas taxas de lucros dos grupos econômicos do segmento bancário-financeiro, isto é, os grupos financeiros, cujos indícios foram apresentados por Gonçalves (2006). Além dos grupos financeiros, a fração bancário-financeira também pode ser integrada por bancos, seguradoras, fundos de pensão, corretoras, agências de rating, etc.

Boito Jr. também identifica que o grande capital financeiro nacional e internacional são a fração hegemônica a partir da implantação modelo neoliberal porque todos os aspectos da política neoliberal analisados pelo autor (o desmonte do direito do trabalho e social, a privatização, a abertura comercial e a desregulamentação financeira) atenderam integralmente aos interesses dessa fração burguesa (BOITO JR, 2007).

Em convergência com essa perspectiva, para Filgueiras (2006), a afirmação do projeto político neoliberal e a construção do seu regime de política macroeconômica redefiniram as relações políticas entre as classes e frações de classes no Brasil, de maneira a gerar uma reconfiguração do bloco no poder e de sua respectiva fração de classe hegemônica, com destaque para a consolidação dos grandes grupos econômicos nacionais, produtivos e financeiros.

A fração hegemônica é composta pelo capital financeiro internacional (melhor expresso pelos fundos de pensão, pelos fundos mútuos de investimentos e pelos grandes bancos dos

países centrais); pelos grandes grupos econômicos-financeiros nacionais²⁶; e o capital produtivo multinacional (associado ou não ao capital nacional). Em situação de subordinação dentro do bloco no poder estão os grandes grupos econômicos, não financeirizados organicamente, e os grandes e médios capitais que têm uma maior especialização no processo de acumulação (FILGUEIRAS, 2006).

Para os fins de nossa pesquisa, vale apresentar a ponderação que Filgueiras realiza acerca dos grupos econômicos. O autor evidencia a importância de se distinguir a lógica financeira das expressões institucionais assumidas pelo capital financeiro. A lógica financeira se apresenta como a lógica mais geral do capital e que marca de forma dominante o padrão de acumulação de capital na fase contemporânea do capitalismo. Já as formas institucionais ao qual o capital financeiro adquire se referem aos sujeitos que comandam concretamente o processo de acumulação, “articulando os mais diversos interesses, a partir do domínio, controle e propriedade de instituições financeiras” (FILGUEIRAS, 2006, p. 184).

Todos os grupos econômicos e frações do capital estão hoje financeirizados, isto é, estão subordinados à lógica financeira, aplicando seus excedentes no mercado financeiro, beneficiando-se da especulação e financiando-se pela detenção de títulos da dívida pública a elevadas taxas de juros (FILGUEIRAS, 2006).

A lógica financeira corresponde à “lógica rentista” de acordo com Rocha (2013). Para esse autor, centralização do capital (processo que consolida os grupos econômicos) impõe como primazia, não tanto a lógica da subordinação da esfera produtiva à esfera financeira, mas sim a lógica rentista das diversas associações entre o grande capital, independente dos ramos de atividades. Isso é fruto do deslocamento para um plano secundário da importância do aumento da composição orgânica do capital para a importância primária do aumento do volume do capital social “imobilizado pelas várias associações entre capitais e a forma como o volume deste capital passa a organizar as formas de apropriação via renda” (ROCHA, 2013, p.30).

Assim, o desenvolvimento do capital financeiro ocasiona uma “indistinção de ordem prática entre as formas particulares de apropriação do excedente – tais como renda, juros ou lucro – independentemente da definição contábil dada para o rendimento”, evidenciando que “que o capital financeiro revela seu caráter *rentista*, isto é, tendo na forma mais geral de

²⁶ Filgueiras se aproxima da concepção de grupos econômicos adotada nessa pesquisa ao frisar o aspecto de diversificação em que “esses grandes grupos econômico-financeiros nacionais além de atuarem diretamente na esfera financeira, se fazem presentes também em outras esferas (atividades econômicas) da acumulação: agricultura, indústria, comércio e serviços” (FILGUEIRAS, 2006, p. 184).

rendimento sobre o capital, a renda, sua forma de apropriação do excedente” (ROCHA, 2013, p.30).

Em acordo com o caráter rentista, mas discordando da “indistinção” de suas “formas particulares de apropriação do excedente”, Eduardo Costa Pinto (2010a) enxerga a lógica financeira enquanto a “lógica do capital fictício”. Segundo o autor, o capital fictício não constitui uma fração de classe específica, mas seu tipo de acumulação tem sido utilizada pelas diversas frações da burguesia (comercial, industrial, etc.) como forma de ampliação da acumulação na sua forma direta (D-D’), sobretudo a fração bancário-financeira que estabelece relação orgânica com o capital fictício.

A fração bancário-financeira está no núcleo central do processo de financeirização (acumulação fictícia), uma vez que a maior parte dos seus lucros é originária da acumulação por meio de títulos da dívida, ações, derivativos financeiros e bônus corporativos. Então, tal como apontou Filgueiras (2006), as frações da classe dominante (grande burguesia industrial, grande burguesia comercial, etc.), “em boa medida, contemporaneamente, estão financeirizadas (lógica do capital fictício), mas não necessariamente estão ligadas organicamente às frações da grande burguesia bancária-financeira” (PINTO, 2010a, p. 52).

Portanto, são somente aqueles grupos econômicos que se articulam organicamente com a esfera financeira, por meio do controle e da propriedade de uma ou mais instituições financeiras (bancos, etc.), que são os operadores fundamentais da lógica financeira, subordinando o Estado, a política econômica e social como um todo. Assim, a partir de Filgueiras (2006), Pinto e Teixeira (2012) e Boito Jr (2007), consideramos os grupos financeiros selecionados como sendo componentes da fração bancário-financeira e, por conseguinte, a fração hegemônica no bloco no poder a partir da implantação do Plano Real no Brasil.

5.2 O BLOCO NO PODER NOS GOVERNOS LULA

As diretrizes principais do regime de política macroeconômica do governo FHC (metas de inflação, superávits primários e câmbio flutuante) foram mantidos pelo governo Lula (PINTO; TEIXEIRA, 2012). Os governos Lula consistiram numa fase de aperfeiçoamento e ajuste do novo modelo neoliberal, em que se ampliou e se consolidou a hegemonia do capital financeiro, a hegemonia da fração bancário-financeiro no interior do bloco no poder (FILGUEIRAS, 2006).

Uma série de medidas podem ser apontadas como uma continuidade dos governos FHC nos governos Lula, de acordo com Boito Jr (2007). Primeiro, a “mercadorização” de direitos e de serviços como saúde, educação e previdência. Além da preservação das reformas anteriores promovidas por FHC, os governos Lula foram marcados por reformas da previdência, do estatuto do servidor público (generalização da contratação no modelo da Consolidação das Leis do Trabalho [CLT]), trabalhista e sindical, privatização de hospitais e universidades, entre outras. Esse expediente permitiu a diminuição dos gastos sociais do Estado, atendendo à pressão do grande capital pela apropriação do orçamento público a ponto de inclusive gerar uma nova burguesia de serviços, como posteriormente pôde-se constatar pela consolidação dos grandes monopólios de educação e saúde privadas.

Segundo, a herança das privatizações foi conduzida pelo governo Lula, sob “os contratos leoninos que asseguram alta lucratividade aos novos monopólios privados, e nem sequer cogitou de investigar os casos de corrupção mais rumorosos que envolveram a política de privatização” (BOITO, 2007, p.62). Ademais, a legislação sobre privatizações foi atualizada na forma das parcerias público-privadas (PPPs) para serviços públicos e de infraestrutura. Sob a legislação das PPPs, os grandes grupos econômicos, sobretudo na área de infraestrutura dispunham de lucratividade assegurada pela lei, de modo que se previa a suplementação de dinheiro público em caso de não atendimento às metas de lucratividades dos empreendimentos (BOITO, 2007) (FILGUEIRAS, 2006).

Em terceiro lugar, a abertura comercial e a desregulamentação financeira foram mantidas como condições para a acumulação do grande capital financeiro nacional²⁷ e internacional. A desregulamentação financeira permitiu a livre conversão de moedas e livre circulação das aplicações em ações e títulos públicos nas bolsas de valores, aliada à taxa de câmbio relativamente estável que permita a amena conversão e reconversão monetárias para o capital financeiro (BOITO, 2007). A abertura comercial aumentou a intensidade das importações, de modo a elevar os déficits nas transações correntes do balanço de pagamentos, parcialmente saldados pelas privatizações (pelo capital estrangeiro) e pelos fluxos internacionais de capitais (superávits na conta de capitais), até a crise cambial de 1999. Em consequência da liberalização comercial, gerou-se uma intensa competitividade à indústria brasileira ao mesmo tempo que o desempenho das exportações se tornou decisivo para a obtenção de superávits na balança

²⁷ “O grande capital financeiro no Brasil é diversificado quanto à origem do capital, ao tipo de inserção no mercado brasileiro e à área de atuação. Temos, acima de tudo, os grandes bancos comerciais nacionais e estrangeiros – que possuem rede de agências no Brasil – Bradesco, Itaú, Unibanco, Santander, HSBC e outros”. (BOITO, 2007, p. 63).

comercial, condição fundamental para a remuneração do capital financeiro. Então, a redução da participação da indústria na economia foi acompanhada da reprimarização em torno do agronegócio e da indústria extrativista (FILGUEIRAS, 2006).

A captação de dólares exigida pela fragilidade financeira e pela vulnerabilidade externa decorrentes do Plano Real é obstinada pelo setor exportador, que encontra no governo Lula o seu reforço, de modo a reiterar o papel subordinado do Brasil na divisão internacional do trabalho e a reforçar a sua dependência (FILGUEIRAS, 2006).

Ademais, os déficits na balança comercial engendrados pela abertura comercial foram compensado mediante as elevadas taxas de juros cobradas aos títulos da dívida pública, na busca de atrair capital e em atendimento aos interesses do capital financeiro, de modo que “os balanços dos grandes bancos privados brasileiros mostram que, ao longo dos últimos anos, a receita oriunda do recebimento de juros dos títulos da dívida pública representa cerca de 40% da receita total dessas instituições” (BOITO, 2007, p. 64). Em adendo, o capital financeiro usufruiu ao longo dos governos FHC e Lula de liberdade para galgar *spreads*, sem contar que o ajuste fiscal e a manutenção de elevados superávits primários para o pagamento dos juros dos títulos da dívida pública desempenharam função importante para a hegemonia da fração bancário-financeira. Nesse sentido, o setor financeiro deteve elevação dos lucros líquidos de 15,5% em 2003 para 25,1% em 2007, fruto das elevadas taxas de juros básicas e os altos *spreads* bancários (PINTO; TEIXEIRA, 2012).

Os governos Lula também consistiram num período de usufruto de uma dinâmica da economia internacional favorável à indústria das commodities. Apesar do regime de política macroeconômica que infligia uma valorização cambial prejudicial às exportações desse setor, o estímulo gerado pelo eixo China-EUA e seu consequente aumento dos preços internacionais das commodities foram capazes de gerar efeitos positivos nos preços e no volume das exportações brasileiras (PINTO; TEIXEIRA, 2012).

Essa elevação dos preços das commodities conformou uma melhora nos termos de troca brasileiros (elevados 37% entre 2002 e 2011) e contribuiu, no curto prazo, para a apreciação do real (que se valorizou 45% entre 2003 e 2011), o que permitiu uma redução da taxa de inflação (que entre 1995 e 2003, foi de 14,9% e caiu, entre 2003 e 2011, para 6,5%). Paralelamente, no médio e longo prazos, esse processo reforçou a orientação primário-exportadora da economia brasileira (estimulando os setores agropecuário e extrativo-mineral) e debilitou o setor

industrial, por reduzir a competitividade brasileira das exportações da indústria de manufaturas e por ampliar a concorrência por meio dos importados (PINTO *et al*, 2016).

O boom econômico internacional e os elevados preços da commodities permitiram um acúmulo significativo de reservas internacionais, o que contribui para uma redução da vulnerabilidade externa que se faria importante ao longo da crise financeira internacional a partir de 2008 (PINTO *et al*, 2016) (FILGUEIRAS, 2017) (PAULANI, 2016).

Tais elementos econômicos conjunturais repercutiram nas políticas econômicas e na configuração do bloco no poder, sobretudo a partir do segundo governo Lula. Graças ao acúmulo de divisas internacionais, o governo Lula pôde fazer frente à crise internacional de 2008, de modo a adotar medidas anticíclicas sem um maior constrangimento do capital financeiro nacional e internacional (que se oporia ao direcionamento da política econômica mediante fugas de capital), sem mencionar o descrédito que o sistema financeiro internacional nutria devido aos efeitos econômicos da crise (PINTO *et al*, 2016).

Dito isso, foi possível promover a flexibilização do regime de política macroeconômica ortodoxa. Esse expediente foi conduzido pela ampliação do crédito, pela promoção da política de aumento do salário mínimo, expansão dos programas de transferência de renda, criação do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e do programa Minha Casa Minha Vida, atuação mais enfática da Petrobras e do BNDES, entre outras (PINTO *et al*, 2016) (FILGUEIRAS, 2017).

O ciclo virtuoso das commodities possibilitou um período atípico da acumulação capitalista brasileira, culminando, segundo Pinto *et al* (2016), em um “jogo de ganha-ganha”. Por meio da operacionalização da taxa média de rentabilidade sobre patrimônio líquido (ROE), uma aproximação da taxa de lucro, os autores evidenciam que diferentes setores da economia brasileira se beneficiaram ao longo desse período. As 500 maiores empresas (não bancárias) cresceram em média 3,5% (1997-2002) e 11,0% (2003-2010), enquanto as empresas bancário-financeiras cresceram em média 12,4% (1997-2002) e 20,3% (2003-2010). Apesar da diminuição de sua participação no PIB, a indústria de transformação²⁸ apresentam crescimento de suas rentabilidades médias de 4,7% e de 18,1% entre 1997-2002 e entre 2003-2010, respectivamente. Sob a influência do aumento do investimento público mediante o PAC e o

²⁸ 453 maiores empresas industriais, com a exceção dos sub-ramos petróleo e gás, refino de petróleo e coque e álcool

programa Minha Casa Minha Vida, o setor de construção civil²⁹ registrou aumento da rentabilidade média de 10,2% (1997-2002) e 12,3% (2003-2010), sendo que entre 2007-2010 (segundo governo Lula) a taxa foi de 15,9% (PINTO *et al*, 2016).

Tabela 8 - Taxa de rentabilidade sobre patrimônio líquido (ROE) - 500 maiores empresas, setor bancário-financeiro, indústria de transformação e seis maiores construtoras – média anual (1997-2014)

Rentabilidade sobre o patrimônio líquido/ROE				
	1997-2002	2003-2006	2007-2010	2011-2014
500 maiores empresas (não bancárias)	3.5%	11.8%	10.1%	5.3%
Setor bancário-financeiro	12.4%	20%	20.7%	21.5%
6 maiores construtoras	10.2%	8.6%	15.9%	10.6%
Indústria de transformação	4.7%	21.1%	15.1%	10.4%

Fonte: Pinto *et al* (2016).

Dessa forma, criou-se um cenário de crescimento econômico, a partir de 2005, que, ao estimular o mercado interno, foi capaz de gerar mais emprego e consumo para o setor produtivo e maior crédito e rentabilidade ao setor financeiro, com respectivo crescimento dos setores industriais nacionais e da construção civil (PINTO *et al*, 2016).

Diante desse panorama econômico e com o intuito de estressar as discontinuidades entre governos FHC e Lula, Boito Jr (2007, p.66) avalia que a principal delas é ascensão política da grande burguesia interna e o agronegócio em que o governo Lula “promoveu uma operação política complexa que consistiu em possibilitar a ascensão política da grande burguesia interna industrial e do agronegócio, principalmente dos setores voltados para o comércio de exportação”. Ainda que identificasse esse movimento, o autor reconhece que ele “não tenha quebrado a hegemonia das finanças e tampouco alterado a posição subordinada do médio capital no bloco no poder”.

De acordo com Boito Jr (2012), a fase de acumulação vivenciada no período Lula, sobretudo no segundo mandato, permitiu a criação e articulação de uma coalizão de interesses,

²⁹ Referente à soma dos números das seis maiores empresas do setor (Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão, Construtora OAS e Galvão Engenharia)

chamada por ele de frente política neodesenvolvimentista³⁰. Trata-se de uma relação entre frações da classe dominante (presentes no bloco no poder) e as classes trabalhadoras (fora do bloco no poder) patrocinadas pelo Partido dos Trabalhadores sob os governos Lula e Dilma. Dirigida pela grande burguesia interna brasileira em vista a ascender politicamente no bloco no poder, essa frente incluiu as classes trabalhadoras excluídas do bloco no poder (baixa classe média, operariado, campesinato e trabalhadores da massa marginal) e antagonizou com o que Boito Jr. definiu como o campo neoliberal ortodoxo, representado pelo capital financeiro internacional, a fração burguesa brasileira sócia e subordinada desse capital, grandes proprietários de terra e a alta classe média.

Segundo Pinto *et al* (2016, p. 16), a relação entre a frente política neodesenvolvimentista e a fração bancário-financeira e suas contradições foram suavizadas devido ao boom macroeconômico que permitiu um crescimento econômico e uma acumulação de capital que dispensou um “deslocamento do excedente entre os setores econômicos”, de modo que “o conflito distributivo, entre capitais e entre capital e trabalho, fora amenizado no governo Lula, mas permaneceu latente à espera da eclosão”.

O pensamento de Boito Jr. apresentou mudanças ao longo de diferentes textos do autor. Tal como demonstrado por Oliveira (2017) e disposto pelo próprio autor em Boito Jr. (2018), conforme os governos petistas foram demonstrando um maior viés neodesenvolvimentista, Boito Jr. chegou a destacar que a grande burguesia interna “foi se tornando a fração hegemônica no bloco no poder” (BOITO JR., 2013, p.175). Para o autor, o governo de Dilma Rousseff cumpriu uma função importante por ter avançado na “ascensão do neodesenvolvimentismo”³¹.

5.3. GOVERNO DILMA ROUSSEFF I E A NOVA MATRIZ ECONÔMICA

Com Dilma Rousseff na Presidência da República e o conseqüente avanço da “estratégia desenvolvimentista” (PINTO *et al*, 2016, p.17), a política econômica sofreu uma “ligeira inflexão” de acordo com Paulani (2016, p. 70). Segundo a autora, a mudança na política econômica condizia com um diagnóstico acerca da evolução macroeconômica após a crise financeira internacional de 2008. A percepção era de esgotamento do crescimento econômico

³⁰ Para o autor, o termo “neodesenvolvimentista” advém de um programa de política econômica e social que visa o crescimento econômico do capitalismo brasileiro com alguma transferência de renda, sem romper com os limites e os marcos do modelo econômico neoliberal. Sendo assim, “o neodesenvolvimentismo é o desenvolvimentismo da época do capitalismo neoliberal” (BOITO JR., 2012, p.6).

³¹ Adiantamos que temos discordâncias quanto a esse diagnóstico, mas travaremos esse debate na última seção desse capítulo, após a análise dos dados coletados.

a partir do consumo alavancado pelo crédito enquanto variável dinâmica da economia brasileira. A barreira principal a essa variável era o endividamento das famílias (PAULANI, 2016).

A incerteza quanto ao comportamento da demanda externa foi agravada pelos sinais da desaceleração chinesa. A mudança da política econômica chinesa da redução da taxa de crescimento da formação bruta de capital fixo para o consumo gerou a depreciação dos preços das *commodities*, afetando a economia brasileira, sensivelmente dependente de tais preços que haviam viabilizado, entre outras razões, o crescimento econômico e as políticas econômicas adotadas até ali. Sem poder contar com a demanda externa, nem com a demanda interna por conta dos limites do endividamento do crédito, tampouco com os gastos governamentais, sufocados pela necessidade de garantir o superávit primário, o primeiro governo Dilma começou buscando o resgate dos níveis de investimento privado para sustentação da trajetória de crescimento³² (PAULANI, 2016).

A estratégia, então, foi focalizar na recuperação do investimento, enquanto variável que concedesse dinamismo à economia brasileira. Daí surge a Nova Matriz Econômica (NME) como a proposta de aumentar a taxa de crescimento da formação bruta de capital fixo, “sob pena de comprometer as condições futuras do crescimento econômico” (PAULANI, 2016, p.70).

A Nova Matriz Econômica (NME) consistiu numa flexibilização do tripé macroeconômico, menos preocupada com a estabilidade macroeconômico em termos fiscais e inflacionários e mais direcionado ao crescimento econômico e ao aumento da produtividade, por meio da flexibilização dos superávits fiscais, redução da taxas de juros e administração do mercado cambial, junto a políticas de incentivos e regulação pouco convencionais (CHAMIÇO, 2018).

Em seu conjunto, a NME englobou uma política de redução da taxa de juros Selic; uso intensivo do BNDES no fornecimento de crédito subsidiado para investimento das empresas, por meio de repasses do Tesouro; uma política industrial plasmada no Plano Brasil Maior (que foram desde a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados [IPI] a bens de investimento à ampliação do Microempreendedor Individual; as desonerações tributárias, tais como a

³² É importante frisar que a estratégia orientada pelo estímulo ao consumo por meio do crédito não foi abruptamente descartada, sendo considerada pela equipe econômica de Guido Mantega como um motor fundamental da economia, ao passo que o foco nos investimentos era implementado, como ficará demonstrado na análise dos dados, na seção seguinte.

desoneração da folha de pagamentos de setores intensivos em mão de obra (42 setores até 2014); estímulo à infraestrutura na forma do Programa de Investimento em Logística (PIL); reforma do setor elétrico, com impacto da tarifa de energia elétrica; desvalorização do real mediante atuação do BC; controle de fluxo de capitais, com objetivo de impedir que a entrada de dólares valorizasse o real, prejudicando a competitividade dos produtos brasileiros; e proteção ao produto nacional, com elevação de 30% no IPI entre outras medidas (SINGER, 2018).

Entretanto, a implementação dessas medidas não seguiu uma rota harmônica. Desenhada para se opor aos interesses da fração bancário-financeira e destinada a atender aos anseios da grande burguesia interna, a NME não conseguiu dar consequência a seus objetivos de estimular o crescimento econômico e catapultar o investimento privado, não encontrando, quando esperado pelo governo Rouseff, a sustentação política por parte dessa segunda fração de classe. Reconhecendo que a NME foi projetada para servir à grande burguesia interna, André Singer se questiona:

Por que não se mobilizou em defesa do ensaio desenvolvimentista quando este foi cercado pelos potentes exércitos do capital financeiro internacional? Por que, ao contrário, turbinou o retorno neoliberal, que em tese não lhe interessaria? (SINGER, 2018, p. 65).

Os posicionamentos políticos dos grupos Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim e entidades representativas ABAG, ABRASCA, FIESP e FEBRABAN, selecionados conforme a Rede Transassociativa, apontam indícios para responder esse questionamento. Trataremos primeiro dos posicionamentos dos grupos financeiros para, em seguida, tratar dos posicionamentos das entidades que as empresas desses grupos participam. Essa divisão se faz necessária tendo em vista os diferentes comportamentos que são adotados pelos executivos das empresas e das entidades. Os executivos das empresas são muito mais comedidos em seus posicionamentos políticos em relação às políticas do governo, evitando expressar uma posição que gere um tensionamento prejudicial ao grupo, tal como pode ser evidenciado por Dias (2012a) para o caso dos banqueiros. Veremos que essa tendência se modifica de acordo também com o setor econômico ao qual a empresa do grupo faz parte. De modo diferente, os executivos nas entidades representativas, como reflexo do próprio teor político que o cargo da entidade requer, tendem a estressar seus posicionamentos mais explicitamente, justificando a divisão em duas seções à parte.

Vale pontuar que, para a análise dos posicionamentos a seguir, haverá um maior nível de detalhamento histórico do período selecionado em comparação com as demais

contextualizações históricas realizadas até aqui. Devido à rapidez com que as políticas econômicas se alteraram sob a conjuntura analisada, foi requerido um esmiuçar maior do desenvolver histórico das medidas adotadas pelo governo Rousseff, no intuito de captar a processualidade dos acontecimentos.

5.4 OS POSICIONAMENTOS DAS EMPRESAS DOS GRUPOS FINANCEIROS

No decorrer do primeiro ano de mandato de Dilma Rousseff, a economia mundial ainda sofria os impactos da crise internacional de 2008. O primeiro semestre de 2011 envolveu uma política fiscal contracionista, com um corte de R\$50 bilhões no orçamento, com intuito de aumentar o superávit primário, cujo resultado anual alcançou 3,11% do PIB (VACCARI, 2016). Outras medidas restritivas foram adotadas, tais como, no âmbito tributário, o aumento da alíquota IOF sobre crédito ao consumidor e regras mais rígidas sobre parcelamento de faturas do cartão de crédito, com a elevação de 1,5% para 3% sobre todas as operações de crédito de pessoas físicas (VACCARI, 2016) (CHAMIÇO, 2018). Em termos monetários, para lidar com inflação, o governo elevou a taxa básica de juros Selic de 10,75% a.a. antes da primeira reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), em janeiro, para 12,50% a.a. em julho, após cinco altas seguidas (VACCARI, 2016).

A Duratex sentiu os efeitos dessas medidas macroprudenciais emitidas pelo governo que desaceleraram o ritmo de consumo no mercado interno, fato que gerou uma redução do crédito ofertado aos consumidores de móveis, como medidas de ajuste ao cenário econômico. Em consequência, houve um nível de ociosidade médio da indústria de cerca de 25%, prejudicando o desempenho operacional. Ademais, os juros mais altos e as incertezas econômicas tornaram o crédito voltado ao consumo de móveis, principal destino dos painéis comercializados, mais caro e com menor número de parcelas ofertadas para o consumidor final (DURATEX, 2011). Dessa forma, “o desempenho da venda de painéis não acompanhou as expectativas iniciais, uma vez que as medidas macroprudenciais do governo desaceleraram o ritmo de consumo no mercado interno.”

A partir de agosto de 2011, inicia-se o processo de redução da taxa de juros Selic, em que o Banco Central do Brasil diminuiu a taxa de 12,5% a.a. para 12% a.a. A decisão gerou polêmica por ter consistido na primeira vez que o Copom reduziu a Selic após uma elevação na reunião anterior (VACCARI, 2016). Entre os argumentos para essa atitude, o Copom assinalava a demanda externa fraca e a moderação da demanda doméstica, a inflação em declínio, a rígida

política fiscal na forma da sustentação dos superávits primários, a estabilidade da capacidade ociosa e, sobretudo, os indícios da crise na zona do Euro e a disponibilidade de crédito internacional (CHAMIÇO, 2018).

Na visão do presidente do Banco Bradesco, Luís Carlos Trabuco, o Brasil possuía capacidade de lidar com percalços originados desse processo, ressaltando que “o Brasil tem instrumentos muito adequados: política monetária, fiscal, regulatória, do Banco Central, e os depósitos compulsórios. Tem tudo isso como vantagem”. Em outras palavras, “o Brasil apresenta fundamentos macroeconômicos que nenhum outro país tem para enfrentar a crise internacional. Depósito compulsório, reservas internacionais e taxa de juros em patamares elevados dão ao governo brasileiro condições de lidar com os problemas externos” (PACHECO, 2011).

Tais falas apresentam uma visão afirmativa acerca da condução das políticas macroeconômicas levadas à cabo até então. Quanto às perspectivas sobre tais políticas, Trabuco evidenciava que a tendência dos juros, de médio e longo prazos, era a queda, tal como esperava o mercado: “Trabuco preferiu não manifestar sua perspectiva para o resultado da reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), que termina hoje, mas afirmou que o Banco Central acertou no cenário traçado para a economia do país em função da crise internacional”. Ademais, quando “perguntado se a projeção traçada pelo BC para o comportamento da economia é correta, Trabuco preferiu apenas reforçar que a autoridade monetária tem ferramentas muito avançadas para saber o que está fazendo” (NOGUEIRA, 2011). Por conta da crise internacional, o presidente do Santander teceu um posicionamento favorável em prol da redução de juros em 2011, considerando “a decisão do Banco Central de reduzir a Selic na semana passada como ‘positiva’, para ‘ajudar a compensar as dificuldades da crise internacional sobre o Brasil” (ENNES 2011).

No decorrer do ano de 2011, o Bradesco reviu sua projeção de crescimento da carteira de crédito que, inicialmente, era de 20%, e passou para a faixa de 15%-18%. A redução da expansão do crédito acompanhou a redução da expectativa de crescimento da economia brasileira em 2011, segundo Trabuco. Porém, Trabuco demonstrava conformidade com as medidas econômicas conduzidas até o período, tendo em vista que considerava “que a política monetária estará voltada para preservação do nível de crescimento, com o governo tendo como instrumentos para estimular a economia tanto a queda da taxa de juros como a reversão de medidas macroprudenciais ou redução do compulsório” (NOGUEIRA, 2011).

A essa altura, a reversão de medidas macroprudenciais incluía a revogação da exigência de capital adicional para operações de empréstimos ao consumo, de modo a não elevar o percentual mínimo de pagamento de faturas de cartão de crédito de 15% para 20% e reduzindo de 3% para 2,5% a alíquota de IOF sobre operações de crédito ao consumo, ações tomadas com o intuito de reaquecer a demanda privada. Para Felix Cardamone, vice-presidente do Santander, uma redução de 0,5 ponto percentual do IOF teria um efeito pequeno no valor da prestação a ser paga pelo consumidor: “Teoricamente, a medida vai ao encontro de incentivar o consumo, mas é um corte pequeno”, demonstrando não somente concordância com a medida, mas denunciando sua timidez. Além disso,

A recente redução da Selic também teria efeito marginal no financiamento de veículos e nas operações de crédito ao consumo de prazo mais longo, na visão de Cardamone, porque esses empréstimos levam em consideração a curva de juro do mercado futuro, que já embute esse movimento de queda da taxa básica da economia (LIMA, 2012).

Aliado a isso, os bancos públicos passaram a deter um papel ativo na política monetária, alargando os canais de crédito às pessoas física e jurídica. Essa medida tornou a concorrência dos bancos públicos perante os privados uma tônica constante do governo Rouseff, com a oferta pública ganhando mercado das instituições privadas (CHAMIÇO, 2018).

Como forma de estimular a oferta privada, o governo Rouseff lançou, em agosto de 2011, o Plano Brasil Maior (PBM)³³, encarregado de implementar políticas fiscal, monetária, cambial e industrial no sentido de estimular o crescimento econômico e a distribuição de renda, com auxílio da Petrobras, da Caixa Econômica Federal, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), do Banco do Brasil (BB) e do Banco Central do Brasil (BCB) (CHAMIÇO, 2018). As medidas envolviam:

a) defesa comercial da indústria nacional; b) desoneração da folha de pagamento para setores intensivos em mão-de-obra; c) financiamento e garantia para as exportações de manufaturados brasileiros; d) promoção comercial, com estímulos à internacionalização de empresas nacionais; e) preferência de produtos de conteúdo nacional nas compras governamentais; f) apoio tributário a setores sensíveis ao câmbio valorizado (VACCARI, 2016, p.91).

³³ O Plano foi formulado em vistas a atender em partes as reivindicações constadas no documento “Brasil do diálogo, da produção e do emprego”, um acordo tecido em maio de 2011 entre FIESP, CUT, Força Sindical e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC e Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, cujo documento frisava a importante participação do Estado no “estímulo aos agentes produtivos (empresas e trabalhadores), propiciando um ambiente macroeconômico que não seja limitante da competitividade, e uma política industrial, de inovação e de comércio exterior, que promova os investimentos, a inserção internacional e o emprego” (FIESP *et al*, 2011, p. 9)

O PBM, ao visar o estímulo ao investimento do setor produtivo, almejava contornar uma tendência que marcou o governo Rousseff, qual seja, o enfraquecimento da expansão do crédito.

Apesar do afrouxamento monetário em curso e da reversão de parte das medidas prudenciais estabelecidas pelo Banco Central no fim de 2010, pesquisa da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) este mês com profissionais de 30 instituições financeiras aponta que o sistema de crédito brasileiro poderá manter a tendência de perda de velocidade e crescer em 2012 menos do que em 2011 (TORRES, 2011).

Em julho de 2011, o Santander apresentou uma queda de 19% no lucro na comparação com igual período de 2010, alcançando R\$ 811 milhões. A carteira de crédito cresceu 16,6% em relação ao mesmo período de 2010 (para R\$ 175,8 bilhões), com destaque para pequenas e médias empresas (+ 27,2%) e a pessoas físicas (+ 22,2%). Como decorrência do crescimento de 17,4% do crédito de pior risco em relação ao primeiro trimestre do ano, houve um aumento no volume de provisões na cifra de 45% ante o segundo semestre de 2010, indo para \$2,9 bilhões, apontando para a deterioração da qualidade do crédito (LIMA; MANDL; PACHECO, 2011).

Apesar do mesmo cenário macroeconômico, o Bradesco expôs resultados consideravelmente diferentes, visto que o banco obteve lucro líquido de R\$ 2,78 bilhões, um aumento de 3,1% em relação ao primeiro trimestre de 2011 e de 15,8% na comparação com o segundo trimestre de 2010. A carteira de crédito do banco (avanço principal para grandes empresas, incluindo debentures e notas promissórias) expandiu 28,1% em um ano, com 124,87 bilhões (LIMA; MANDL; PACHECO, 2011).

Em linha com a perspectiva do Banco Central, a carteira do Santander é mais voltada para a pessoa física, enquanto o do Bradesco, para pessoas jurídicas. O crédito para pessoa física é mais arriscado, mas mais lucrativo, com spreads maiores. Ademais, os bancos acreditavam que, àquela altura, haviam chegado ao ápice da inadimplência e que o trimestre adiante serviria para reduzir esse índice (LIMA; MANDL; PACHECO, 2011).

O ritmo do crescimento da carteira de crédito era motivo de preocupação dos banqueiros, sobretudo no cenário de alta inadimplência. Tal diagnóstico fazia com que os banqueiros esboçassem um discurso de certa tranquilidade, ao mesmo tempo que tomavam medidas concretas no sentido de resguardar a saúde financeira dos bancos quanto ao crédito. Em outros termos, devido à alta inadimplência e a desaceleração do crescimento do descédito, o Itaú Unibanco, Bradesco e Santander buscaram proteção para suas carteiras mediante a

reorientação para operações com maiores garantias, sobretudo financiamentos à habitação (crédito habitacional), empréstimos com desconto em folha de pagamentos (crédito consignado) e outras modalidades com mais exigências às empresas (BITTENCOURT, 2011).

Essas ações podem ser evidenciadas na fala de Alfredo Egydio Setubal, diretor de relações com investidores do Itaú Unibanco, em que o executivo reconhece que “é fato que estamos buscando reduzir o risco das concessões. Os créditos imobiliário e consignado ajudam a ter menos volatilidade na carteira”. Dito isso, os bancos aumentaram o rigor na concessão de crédito. No Itaú, houve recuo do banco na carteira de crédito para micro e pequenas empresas diante de 3,5% de inadimplência em junho (LIMA; MANDL, 2011a). O efeito da inadimplência sobre a expansão do crédito foi sentido pelo banco, cujo aumento esperado de 20% foi frustrado, somado à perspectiva de aumento ainda menor em 2012. Essa expectativa fez com que o banco apostasse menos em financiamento de veículos e em médias e pequenas empresas e mais na venda serviços e seguros com o intuito de aumentar o índice de eficiência³⁴. Assim, “o esforço será mais acentuado em serviços e seguros”, de modo que “a questão da eficiência é o projeto central para 2012”, de acordo com Setúbal (LIMA; MANDL, 2011b)

No Bradesco, de modo semelhante, o vice-presidente do banco Domingos Abreu afirmou que “maior rigor também tem sido exigido no Bradesco. ‘Na modalidade de capital de giro pedimos garantia de recebíveis’”. Tal comportamento contribuiu para maiores dificuldade de financiamento de veículos, de forma a que aprovação da compra parcelada de carros foi recrudescida no Bradesco, sobretudo nos veículos usados (mais complicados de serem vendidos em caso de não pagamento), e no Itaú, em que a taxa de aprovação para esse tipo de financiamento caiu de 70% em 2010 para 35% em 2011. Ao contrário da estratégia do Itaú, que optou pela revisão das carteiras para pessoas físicas (afetadas pela inadimplência), o Bradesco logrou expandir as linhas de crédito para pessoas jurídicas, principalmente para grandes empresas (TORRES, 2011).

A desaceleração do crédito também foi sentido pelo Santander, e entendida pelo presidente Marcial Portal como reflexo da crise internacional sobre o Brasil. Dito isso, a expectativa do ritmo de crescimento foi alterada: era superior a 20% nos primeiros meses de 2011 e passou a ser de 18% para o segundo semestre de 2011 (ENNES, 2011).

Após a entrada do Banco do Brasil (BB) no capital do Banco Votorantim, no fim de 2009, o banco acelerou a geração de novos empréstimos e financiamentos. Nos dois primeiros anos

³⁴ Índice que aponta o gasto para cada R\$1 real de receita gerado.

desse vínculo BB-Votorantim, a carteira de crédito cresceu 38,4% (atingindo 58,7 bilhões); porém 2011 foi responsável apenas pela expansão de 3,4%, resultado inferior à média do sistema, que foi de 19% segundo Banco Central. A partir desse contexto, a atenção tinha se voltado para a qualidade dos ativos. Essa atenção voltada à qualidade dos ativos também se justificava pela alta inadimplência no banco, que sofreu, ao final de 2011, com 5,8% nos atrasos acima de 90 dias, principalmente puxada pela modalidade de financiamento a veículos, que compõe a maior parte da carteira de crédito do Votorantim (MANDL, 2012).

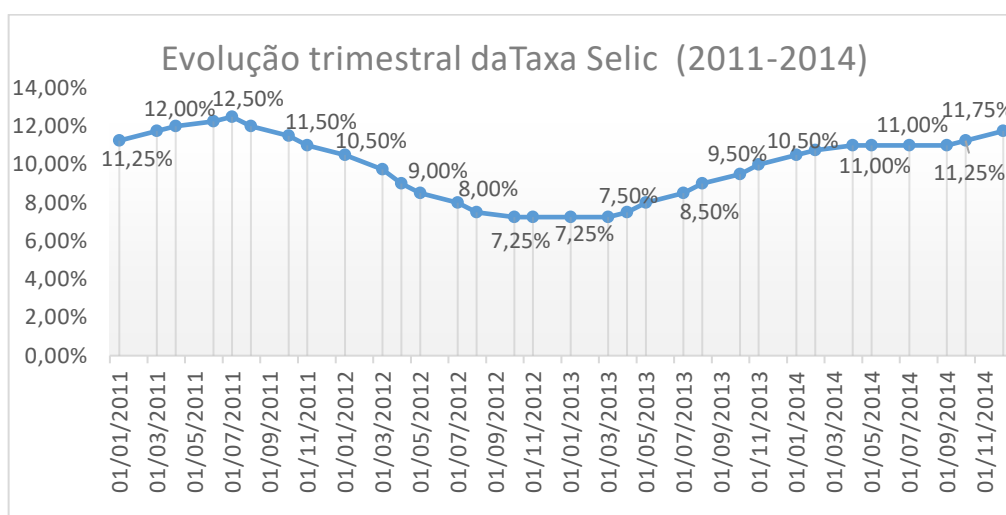
A alta inadimplência da carteira de crédito do Banco Votorantim, formada cerca de 60% por financiamento de veículos, ocorreu paralelamente à redução das operações de seguros para automóveis na Bradesco Seguros. Apesar do seguro de automóveis ter crescido 6% em faturamento em 2011 na comparação com 2010, houve uma desaceleração diante do crescimento de 2010 e 2009, que registraram alta de 14,3%. Para o presidente da Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, essa desaceleração é reflexo da própria desaceleração da venda de veículos novos. Segundo a Anfavea, até novembro de 2011, foram fabricados 3,14 milhões de veículos novos, alta de 0,9% em comparação com o mesmo período de 2010 (MARQUES, 2012a).

Vale ressaltar que, na Bradesco Seguros, o segmento de automóveis e ramos elementares (que incluem acidentes pessoais) foi o que apresentou o menor crescimento em faturamento em 2011. Enquanto a Bradesco Auto e RE obteve aumento de 7,1% na comparação com 2010, as demais empresas avançaram 22%. Para Rossi, era “preciso um fato novo para alçar o seguro de automóveis ao patamar de crescimento dos demais ramos” (MARQUES, 2012b).

Ao final de 2011, as projeções para o ano de 2012 estavam desalinhadas entre FEBRABAN e os principais bancos privados. A projeção de crescimento da carteira de crédito da Febraban é que em 2012 fosse registrado um crescimento de 16,1% (diante uma previsão de 17,7% em 2011) numa pesquisa com profissionais de 30 instituições financeiras, enquanto Marcial Portela, presidente do Santander, projetava um crescimento de 18%, tal como Trabuco, presidente do Bradesco, colocava o crescimento entre 18% a 20% (LIMA, 2011), demonstrando confiança em relação às perspectivas para o ano seguinte, ancoradas sobretudo pela elevação do consumo, fruto do aumento do salário mínimo (TORRES, 2011). Apesar do desempenho do Itaú Unibanco, para Roberto Setúbal, “o Brasil tem boas razões para estar confiante no seu futuro”, considerando “que a situação interna é boa, os indicadores são sólidos, há clara possibilidade de crescimento maior em 2012 do que em 2011 e o país tem uma posição externa confortável” (MOREIRA, 2012).

Em 2012, a redução da taxa de juros Selic se acentuou, como evidenciado no Figura 8, chegando a 7,5% ao final desse ano. Em consonância com a busca pela redução dos juros, a equipe econômica de Mantega e o governo Rousseff almejavam a redução dos spreads bancários dos bancos privados.

Figura 8 - Evolução trimestral da Taxa Selic (2011-2014)



Fonte: BCB (2019). Elaboração própria.

A queda dos juros afetou principalmente a margem financeira mais do que as operações de crédito, tendo em vista que estas são mais sensíveis à concorrência interbancária e às alterações na modalidades de crédito, como vieram a ocorrer, primeiro, com a concorrência imposta pelos bancos públicos e, segundo, pela migração para modelos de créditos mais seguros como crédito imobiliário (imóvel como garantia) e consignado (desconto diretamente da folha de pagamento). Os efeitos da redução da taxa Selic já foram sentidos em 2011, quando os ganhos com as operações de tesouraria do Itaú declinaram 9,8% do terceiro para o quarto trimestre desse ano. Em 2012, Bradesco reconheceu que seria afetado pela redução da Selic na consequente redução dos ganhos com juros, evidenciado na perspectiva do banco de que a carteira de crédito crescesse mais (18% a 22%) do que a margem financeira (o ganho com juros, entre 10% e 14%) (LIMA; MANDL, 2012).

Em fevereiro de 2012, o Ministério da Fazenda lança um boletim relatando que o spread bancário brasileiro era elevado em comparação com as demais economias e que havia a expectativa de sua diminuição por conta do ciclo de queda de juros, iniciado em agosto de 2011. Alexandre Tombini, presidente do BCB, anuncia em audiência da Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, que a redução do spread fazia parte das prioridades governamentais,

designadas pela Presidência da República. No lançamento do segundo pacote de proteção à indústria nacional, Dilma anuncia que o BB iria auxiliar na redução dos spreads (SINGER, 2018).

O Bradesco se demonstrou publicamente favorável: “No longo prazo, isso [a Selic mais baixa] é superpositivo. Se me perguntar o que prefiro, vou dizer que é juro baixo, porque o banco vai poder emprestar mais e com menor inadimplência”, disse Abreu, vice-presidente do banco (TORRES, 2011). Segundo o presidente do Santander, “a indústria financeira do Brasil vai se transformar nos próximos dois ou três anos”, porque “todo o mundo reconhece que o nível de juro real do Brasil no passado era inacreditável”. E continuou: “Hoje, está provado que as taxas podem ficar mais próximas das dos países normais” (PORTELA, M. *apud* DELFIM NETTO, 2012). A postura do Itaú em relação à investida do governo foi convergente: Marcos Lisboa, então vice-presidente do Itaú, apresentava simpatia em relação ao debate sobre os spreads, a despeito da pressão governamental sobre os bancos privados. Lisboa afirmou que “o debate atual [iniciado pelo governo] sobre redução dos spreads é saudável e importante que ocorra, porque cria a oportunidade para que se avance nessa agenda” (ADACHI, 2012a).

Aqui há um ponto importante: quando defrontado com a pressão pela redução do spread, a estratégia do Itaú não é negar a necessidade da medida, mas sim pautar o debate a partir de ações que não afete negativamente a margem de lucro do banco, movimento utilizado em outros momentos pelos demais grupos financeiros. Nesse sentido, o Itaú, em entrevista de Marcos Lisboa, apresenta uma agenda propositiva acerca do problema do spread com três pontos: 1) necessidade de ampliar o leque de garantias aceitas na concessão de empréstimos (Lisboa até frisa que há possibilidade de barateamento do crédito, a exemplo do crédito consignado); 2) os custos de constituição das garantias, entre eles estão as despesas cartoriais, com taxas e com a recuperação das garantias 3) os custos que impactam as operações de crédito, como a alíquota elevada de recolhimento compulsório sobre depósitos e impostos (ADACHI, 2012a).

Diante desse cenário, Setúbal afirmou que “a queda da taxa Selic veio para ficar”. Ao passo que o Itaú acenava positivamente para a questão da redução da taxa Selic, o banco tentava pautar o debate sobre a redução dos spreads, pleiteando uma “agenda técnica”: a regulamentação do cadastro positivo, a possibilidade de exigência de mais garantias nas concessões de financiamento e a redução do depósito compulsório - entre outras propostas que já foram levadas ao governo federal pela Febraban” (MACHADO, 2012a). Como mencionado anteriormente, todas consistem em propostas que atendem aos interesses bancários, ainda que seu objetivo seja baseado na redução do spread bancário, uma ação desinteressante aos bancos

Ao mesmo tempo, o banqueiro rebateu críticas constantes de que os bancos têm lucro elevado e, por isso, poderiam reduzir de forma mais significativa a diferença entre seus custos de captação e as taxas cobradas dos clientes, demonstrando novamente um posicionamento de acomodação e descontentamento com o curso das ações que se seguia:

‘Empréstimo exige capital e o capital precisa ser remunerado. O problema não está em margens grandes’, afirmou, acrescentando que a rentabilidade sobre o patrimônio dos bancos vem caindo nos últimos anos e hoje está próxima do custo de capital, em torno de 16% ao ano. ‘Os lucros são nominalmente altos, mas não a rentabilidade’ (PACHECO; LIMA, 2012).

Pressionado pela redução da Selic, o Itaú reduziu os juros para empréstimos a micro e pequenas empresas e também apresentava uma percepção positiva da condução das políticas econômicas do governo:

Acreditamos que o governo tem dado soluções técnicas para vários pontos importantes da economia, como a do rendimento da caderneta de poupança, por exemplo. Há também o comprometimento com um crescimento econômico positivo para o País, que deverá ser mais significativo no segundo semestre. Tudo isso gera um círculo virtuoso, que permite a queda dos spreads e da inadimplência, e que possamos contribuir ainda mais para o processo de transformação e desenvolvimento do Brasil (MACHADO, 2012b).

A alteração nas regras de remuneração da caderneta de poupança foi implementada, em maio de 2012, com objetivo de garantir com que os recursos dos fundos de investimentos não fossem direcionados à poupança, diante da queda da Selic abaixo de 8,5% (CHAMIÇO, 2018). O presidente do Bradesco elogiou a decisão do governo, "já que preservou a regra antiga para o estoque já existente", após sair de uma reunião com a presidente Dilma Rousseff (LIMA; SIMÃO; MANDL; QUINTÃO, 2012).

Sob as diretrizes do PBM, entre segundo semestre de 2011 e final de 2012, foram implementadas desonerações tributárias que foram contínuas e crescentes ao longo dos anos seguintes. Entre elas estavam: a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) sobre bens de investimento, a instituição do Reintegra (Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras), a redução gradual do prazo de devolução dos créditos do PIS-PASEP/CONFINS (Programa de Integração Social – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público/Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) sobre bens de capital; a ampliação do Simples Nacional; a desoneração da folha de pagamentos de setores intensivos de mão de obra e um novo regime tributário para o setor automotivo (CHAMIÇO, 2018).

Os benefícios das políticas da PBM, centrais para a Nova Matriz, foram registradas nos documentos de empresas do setor produtivo dos grupos financeiros. Essas medidas de estímulo ao setor produtivo beneficiaram a atividade econômica da Duratex, sobretudo no segmento de Painéis de madeira³⁵:

O governo adotou as medidas como a diminuição da taxa básica de juros (Selic) para 7,25 % a.a., a redução a zero da alíquota de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para alguns setores da economia, entre os quais moveleiro, eletrodomésticos, automóveis, materiais de construção, além da redução das contribuições sobre folha de pagamento, que foram importantes para nosso segmento. (DURATEX, 2012, p.3)

Beneficiária das políticas do governo federal de estímulo a projetos de infraestrutura que tiveram um impacto positivo significativo na demanda de seus produtos e serviços, a posição da Votorantim Cimentos foi expressivamente favorável às medidas que o governo implementou ao longo de 2012, tendo em vista a repercussão positiva nos resultados da empresa, de maneira que

As mudanças anunciadas pelo governo brasileiro em 2012, de estímulo à indústria, são grandes avanços em busca do desenvolvimento industrial do País. Fatores como redução de juros, reposicionamento da taxa de câmbio, nova “lei dos portos”, medidas para evitar guerras fiscais e desonerações em geral apontam a preocupação do governo com a retomada da indústria e seu aumento de competitividade. Sentimos que as instituições no Brasil convergem fortemente para recuperar o crescimento saudável e sustentável no País (VOTORANTIM CIMENTOS, 2012, p.91).

Em vista a estimular o setor automotivo, o governo Rousseff buscou articular a expansão do crédito mediante contrapartidas governamentais na forma de desoneração tributária. “Como haverá uma desoneração fiscal, com redução do tamanho das prestações, haverá um alívio”, de modo que o Luiz Carlos Trabuco não via o elevado endividamento das famílias e da inadimplência um entrave para os incentivos implementados pelo governo, cuja coordenação de Mantega havia demonstrado “agilidade e grande sintonia” (ADACHI; LIMA, 2012).

Como o próprio Mantega frisou, aquelas políticas refletiam a negociação entre governo, banqueiros e empresários do setor automobilístico: “o governo cortará os tributos, a indústria automobilística reduzirá os preços dos veículos e os bancos se comprometeram a reduzir os juros dos empréstimos, aumentar o número de prestações e reduzir o valor da entrada”. Mais especificamente, o governo reduziu as alíquotas do IPI para carros e demais veículos automotores, ao passo que o Banco Central diminuiu em 18 bilhões os depósitos compulsórios (IZAGUIRRE, 2012).

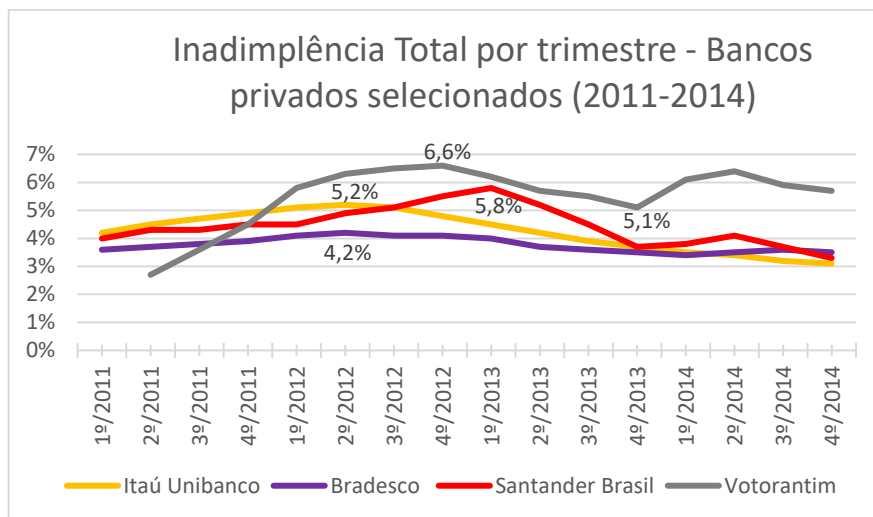
³⁵ A empresa que apresentou expansão anual agregada de 16,1%, muito maior do que o setor da indústria como um todo, que cresceu 11,4%, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Painéis (DURATEX, 2012).

Em julho de 2012, após três meses de empreitada contra os spreads, já se observava seus efeitos nos balanços: “Os spreads com operações de crédito das duas instituições estão em queda. No Bradesco, o spread caiu de 11% em março para 10,9% em junho. No Itaú, cedeu de 13,5% para 13,4%.” Apesar da redução modesta, Setubal apontava para a irreversibilidade desse processo, de forma que “por enquanto, a redução de spreads ainda está lenta, mas isso [queda mais acentuada] vai acontecer” (MANDL; MARQUES, 2012a).

Esses não eram os patamares historicamente mais baixos, visto que em junho do ano anterior, o spread do Itaú era 12,8%, 0,6 ponto percentual menor do que o evidenciado no mesmo período em 2012. Segundo os bancos, a resistência de uma queda maior dos spreads decorria da alta inadimplência, “o que corrói parte do spread dos bancos” (MANDL; MARQUES, 2012a). Pelo lado do governo, havia a percepção de que a redução do spread ainda não tinha alcançado níveis satisfatórios. Uma reunião foi chamada por Guido Mantega, em agosto, com os dirigentes dos maiores bancos públicos e privados (Bradesco, Itaú, Santander, Safra, Citibank, HSBC, BTG, Caixa Econômica e Banco do Brasil), em que o ministro da Fazenda afirmou que “houve uma melhora, mas não a contento”, de acordo com uma fonte da Fazenda (SAFATLE; SIMÃO, 2012).

Na visão de Mantega, ainda havia espaços para avançar na oferta de crédito e na diminuição dos spreads, na ambição de fazer avançar o projeto da NME. Com a inadimplência em tendência de baixa, como pode ser visto no Gráfico 5, Mantega exigia que os bancos expandissem os empréstimos para o consumo, uma vez que a expansão do estoque de crédito, da ordem de 18% em doze meses, dava-se principalmente pelo aumento de financiamentos imobiliários. Segundo o ministro, “a inadimplência está em queda e não pode ser mais uma justificativa para a timidez do sistema bancário. Para o ministro, eles [bancos privados] precisam cortar mais os juros e ser mais proativos na concessão de crédito para que a recuperação da economia seja mais rápida” (SAFATLE; SIMÃO, 2012).

Figura 9 – Inadimplência total por trimestre – Bancos privados selecionados (2011-2014)



Fonte: Apresentação de resultados trimestrais dos bancos. Elaboração própria.

A reunião também debateu as perspectivas sobre a economia do segundo semestre de 2012, e a avaliação de todas as instituições financeiras era que “a economia vai retomar o vigor, registrando um segundo semestre ‘muito melhor’ que os primeiros seis meses do ano” (RESENDE; SIMÃO, 2012). No entanto, os analistas avaliavam que o setor bancário privado sofreria uma redução dos lucros tendo em vista a concorrência imposta pelos bancos públicos que, sob pressão do governo, promoviam as reduções das taxas. Houve queda forte dos bancos devido ao cenário econômico em que viviam: “Taxas de juros menores, achatamento dos spreads e expansão mais lenta das carteiras de crédito” (VALOR ECONÔMICO, 2012b).

O setor bancário, em 2012, registrou queda da lucratividade, sobretudo entre os grandes bancos, pela primeira vez em 15 anos. O resultado é reflexo da desaceleração da expansão das carteiras de crédito no Brasil, que cresceu apenas 4,4% em 2012 (diante de uma expansão maior que 20% em 2011). Essa desaceleração se deu por conta das grandes provisões contra a inadimplência realizadas em 2012 (ABRASCA, 2013).

Ademais, todos os bancos foram atingidos pela redução da taxa básica de juros Selic, tendo em vista que a tradicional alta taxa de juros permitia aos bancos “um ganho expressivo aplicando em títulos públicos, nos quais o risco é praticamente zero”. (ABRASCA, 2013, p.70). O lucro líquido dos bancos com ações cotadas na Bolsa de Valores de São Paulo caiu 2%, de R\$ 46,37 bilhões para R\$45,38 bilhões, ao passo que a rentabilidade sobre ativos foi 16,8%, uma diminuição em relação aos 19,6% de 2011, na esteira de cinco anos de baixa (ABRASCA, 2013).

Essa deterioração dos resultados econômicos dos bancos foi evidenciada também em outras rubricas no segundo trimestre de 2012. A previsão de crescimento da carteira de crédito dos três principais bancos foi revisada para baixo com o Itaú projetando apenas 10%; o Bradesco mudou de 18%-22% para apenas 14%-18%, e somente o Santander manteve a expectativa de alta de 15 a 17%. Segundo dados do Banco Central, o crescimento anual do estoque de empréstimos no sistema financeiro até junho foi de 17,9%, sendo que, juntos, os três principais bancos privados alcançaram apenas 13,17% e, individualmente, o que mais se aproximou de tal número foi o Santander, com avanço de 16,94% em 12 meses (VALOR ECONÔMICO, 2012a).

Vale frisar, portanto, que

O espaço deixado por Itaú Unibanco, Bradesco e Santander, segundo mostraram os números do Banco Central, foi ocupado pelas instituições públicas, que estão com uma participação de 45,1% no estoque de crédito. Em meio à campanha pela redução dos spreads iniciada pelo governo, as instituições públicas conseguiram ganhar mercado (MANDL; MOREIRA, 2012a).

Diante disso, o Itaú reforçou ações que já vinham sendo implementadas, como aumentar a receita de serviços, melhorar a eficiência operacional e reduzir perdas com crédito, com foco em produtos com menor risco. Nesse contexto, o crédito consignado, por exemplo, passou a representar mais da metade da oferta de crédito pessoal do Itaú devido à joint venture com a BMG (MANDL; MOREIRA, 2012a).

O Itaú Unibanco de Setúbal se colocavam publicamente favorável à queda dos juros e dos spreads bancários; no entanto, firmavam que tal fenômeno só se daria de forma “sustentável” mediante a diminuição da inadimplência: “É preciso reduzir as perdas de crédito para se ter uma queda nas taxas de juros que seja sustentável” Ademais, a inadimplência também era enquadrada como um entrave para a expansão do crédito no país, visto que as despesas para perdas com devedores duvidosos chegam a 4,2% da carteira de crédito no Brasil. Em suma, “sem reduzir essas perdas, não se reduz spread de forma sustentável.” Diante disso, o Itaú reafirma que “para reduzir as perdas e crescer a carteira”, o banco “se apoiará no tripé de exigir mais garantias, reduzir risco e melhorar cobrança dos atrasos” (MANDL; MOREIRA, 2012b).

De modo similar ao Itaú Unibanco, o posicionamento do Bradesco é de alinhamento com a política de redução dos spreads. No entanto, para Trabuco, o problema deve ser atacado por outro lado, e não pela redução dos juros, necessariamente: “Segundo ele, a composição do spread no Brasil permite essa redução, já que parte da diferença entre a taxa de captação dos

bancos e de empréstimo ao consumidor se deve a impostos, custos administrativos e depósitos compulsórios, por exemplo”. Aqui, tal como o Itaú Unibanco, o Bradesco usou o expediente de apontar ações que cabem à alçada do Estado quanto ao tratamento dos spreads bancários, tirando a responsabilidade dos próprios bancos (MACHADO; PEDROSO, 2012).

Essa pressão do governo Rousseff foi enfim assumida pela alcunha de Nova Matriz Econômica pelo ministro Mantega no final de 2012 em matéria para Folha de São Paulo com o título “O primeiro ano da nova matriz econômica”. Com ênfase no setor produtivo e industrial, o texto de Mantega aborda momentos de críticas abertas ao sistema financeiro, afirmando que antes da Nova Matriz, vivia-se

uma situação na qual o sistema financeiro deixava de ser meio para viabilizar a produção e o consumo para se tornar um fim em si mesmo, e proporcionar sua maior lucratividade. Ao invés de a riqueza ser direcionada para o empreendedorismo, inovação, investimentos na indústria, agropecuária e serviços, enfim, para a ampliação da produção nacional e da nossa capacidade de oferta, ela ficava retida no sistema financeiro nacional em busca do ganho fácil proporcionado pelas aplicações financeiras. (MANTEGA, 2012, p.1).

Mantega (2012) frisava que o Brasil passava por uma mudança estrutural em sua economia, removendo as principais distorções vivenciadas pela economia brasileira: juros altos e câmbio apreciado, de tal forma a promover ganhos de competitividade e investimentos, principalmente industriais e a longo prazo. Em defesa da produção, Mantega (2012, p.2) assegurava que

um mundo novo de oportunidades vai surgir para aqueles que querem ver seu capital se expandir, mas, desta vez, capitaneado pela produção. A atividade financeira vai se adaptar e encontrar os caminhos da rentabilidade apoiando a atividade produtiva. A era do ganho fácil e sem risco ficou para trás, apesar do choro e ranger de dentes dos poucos que se beneficiavam dessa situação.

Márcio Holland (ROMERO, 2012a), secretário de política econômica do Ministério da Fazenda à época afirmou que o baixo crescimento de 2012 foi decorrente da transição do país para a Nova Matriz Econômica, que trazia custos às empresas e investidores que estavam acostumados à lógica de curto prazo. Holland foi claro ao reforçar que a Nova Matriz não substituiria o tripé macroeconômico e que se tratava de utilizar os espaços fiscais abertos mediante a redução da relação dívida/PIB e o alongamento da dívida pública para estabelecer desoneração dos investimentos e da produção.

Holland reforçou o discurso de Mantega sobre a necessidade de incentivo à produção e a reorientação da economia para o longo prazo. Em dezembro de 2012, para Holland

o custo de oportunidade do curto-prazismo foi desmontado [...] tanto é que se vê uma expansão em emissões de dívida corporativa, algo que agora faz sentido porque, na empresa, não preciso rodar minha sobra de tesouraria no curtíssimo prazo. Posso pensar em usar essa sobra para alavancar investimento, modernizar meu parque produtivo, emitir FDIC, debêntures. Estamos, ao mesmo tempo, consolidando a nova matriz macroeconômica e os incentivos ao longo prazo (ROMERO, 2012b, p.3).

Tal como Mantega, quando perguntado sobre críticas de que o investimento ainda não havia se recuperado porque os empresários estariam temerosos com o excesso de intervenção do governo na economia, Holland teceu críticas aos especuladores financeiros. Como resposta, o então secretário de política econômica afirmou à época que

O empresário brasileiro não está com medo. Quem está com medo são aqueles que faziam aplicações financeiras de curtíssimo prazo no Brasil; aqueles que tinham concessões com tarifas e margens muito altas; os especuladores em geral. Não temos espaço para essa atividade daqui para frente. Temos conseguido feitos históricos, como a redução dos juros e o desincentivo da atividade especulativa (ROMERO, 2012, p.4)

Em convergência com as diretrizes da nova matriz esboçada pela equipe econômica da Mantega, o presidente da holding Votorantim Participações José Roberto Ermírio de Moraes era interessado no aumento da contribuição da indústria no crescimento do PIB, a fim de perpassar os entraves econômicos encarados, tal qual o grande déficit da balança de pagamento. Nesse sentido, a Votorantim Participações entendia que “o governo está atuando de maneira muito positiva para melhorar a competitividade da indústria de transformação” (RIBEIRO, 2012).

O elogio de Moraes se estendia às medidas implementadas até então para estimular a indústria. “O governo Dilma fez coisas muito importantes neste ano. A redução dos juros, taxa de câmbio, lei dos portos, há agora as medidas do ministro Mantega de equalizar o ICMS entre os Estados em 4% para evitar futuras guerras fiscais”. A mesma tônica é endereçada quando se trata da questão da infraestrutura: “O governo Dilma se mostrou preocupado com a questão dos portos e trouxe essas mudanças que flexibilizam a legislação e vão visar a qualidade e a redução do custo” (RIBEIRO, 2012).

Ainda que consideradas satisfatórias todas essas ações do governo Rousseff, o presidente da Votorantim Participações reivindicava medidas que fossem além, algumas “microrreformas”. A ideia era de que “o Brasil tem de atacar problemas no seu ambiente de negócios. A burocracia, a lentidão do Judiciário, demora na concessão de licenças, longo tempo para se abrir uma empresa... Isso cria um ambiente jurídico de incerteza”. Além do mais, o executivo deu ênfase as propostas pleiteadas como a flexibilização da lei trabalhista,

intensificação da redução da carga tributária, unificação da alíquota do ICMS nos estados (RIBEIRO, 2012).

Se de um lado, a perspectiva dos industriais era promissora, do outro, os banqueiros contabilizavam um ano amargo. No fim de 2012, na reunião de final de ano da FEBRABAN, a investida do governo contra os spreads, a relutância da inadimplência em não cair e a dificuldade do crédito em expandir conformaram uma atmosfera negativa entre os executivos dos principais bancos do Brasil. “O ano foi difícil”, destacou Roberto Setubal, que contava com a ausência dos executivos de Bradesco e Santander (ADACHI; MANDL; MARQUES, 2012).

Os prognósticos para 2013 tampouco eram animadores:

Diante da pergunta sobre o que espera para o próximo ano, Roberto Setubal, do Itaú, balançou a cabeça num sinal de mais ou menos e disse que deve ser um pouco melhor que 2012, mas nada excepcional. "O crédito deve crescer 10% a 15%. Mais nos bancos públicos, mas com os privados crescendo também (ADACHI; MANDL; MARQUES, 2012).

Com o balanço do Itaú Unibanco em 2012, foi-se possível perceber que a inadimplência caiu 0,3 ponto percentual, para 4,8%, no último trimestre de 2012. Apesar disso, em 2012 a inadimplência foi bastante forte, com perdas significativas na carteira de veículos. O lucro foi fundamentalmente afetado pela inadimplência, com um resultado anual de 13,6 bi, um recuo de 7% em relação a 2011 (o lucro líquido do quarto semestre foi 3,492 bi, uma queda de 5,1% em relação a 2011) (MANDL; SATO; MACHADO, 2013). Diante disso,

Para compensar a perda de lucro causada não apenas pela inadimplência, como também pela redução da Selic e dos spreads - por conta dos cortes nas taxas de juros promovidos pelos bancos públicos - , o Itaú buscou conter despesas e melhorar seu índice de eficiência (MANDL; SATO; MACHADO, 2013)

Em 2012, o Bradesco esperava inicialmente uma expansão do crédito entre 18% a 22%, mas revisou para 14% a 18% ao longo do ano. Ao final, o crédito no Bradesco cresceu 11,5%, alcançando R\$ 385,4 bilhões (MANDL; SATO, 2013a). Reconheceu-se que houve uma queda da participação do Bradesco no mercado de crédito, em que

em 2012, o market share de crédito do banco caiu a 11,2%, ante 12% no fim do ano anterior. Essa perda de espaço no mercado de crédito se origina da ascensão dos bancos públicos nesse segmento. Quanto a isso, Trabuco frisa que é preciso levar em conta que a estratégia, a estrutura de funding e as missões são diferentes. Segundo ele, o avanço de outros entes é legítimo, com papel anticíclico e blindagem da economia. Mas banco privado tem limitações, disse (MANDL, 2013a).

A redução da taxa básica de juros Selic foi a principal razão da piora dos resultados financeiros da Bradesco Seguros entre o primeiro e o segundo semestres, reduzidos em 26% entre os períodos. Dito isso, a Bradesco Seguros tomou ações no sentido de aumentar as aplicações em papéis com risco de crédito corporativo mais elevado e com vencimentos mais distantes. Mas, mais do que isso, “a seguradora passou a enfatizar a venda de seguros com maior sinergia com as demais empresas do grupo Bradesco e que tenham mais apelo para distribuição em agências bancárias”, mirando um reforço do grupo financeiro como um todo diante do cenário econômico adverso (OMS; MARQUES, 2012).

Em 2012, a Bradesco Seguros lucrou R\$ 3,5 bilhões, o que representou 30% do lucro de R\$ 11 bilhões do grupo, um indício do seu papel fundamental dentro do grupo Bradesco, em que serve de “colchão” amortizador perante os problemas advindos dos resultados com as operações de crédito, afetados em termos de crescimento percentual (OMS; MARQUES, 2012).

A melhora das projeções para operações de seguros no ano foi na contramão do observado nas operações de crédito do banco, que tiveram a estimativa de crescimento rebaixada. A seguradora é vista por analistas como um “colchão” para a operação do Bradesco, compensando perdas do banco em crédito, por exemplo. As operações de seguros respondem por 30% do lucro do banco (OMS; MARQUES, 2012).

Diante da inadimplência, “as instituições tiraram o pé do acelerador na hora de emprestar. A carteira de crédito dos três maiores bancos privados somou R\$ 851,5 bilhões, com uma expansão de 8,5% em 12 meses e de 1,1% na comparação com junho.” Com exceção do financiamento imobiliário e do crédito consignado, os bancos registraram retração em pelo menos uma linha de empréstimo, sendo que financiamento para veículos recuou em todos (MANDL; MARQUES, 2012b) Em 2012, Itaú Unibanco, Bradesco e Santander registraram juntos um lucro líquido de R\$ 27,7 bilhões, valor 5,3% menor do que o ganho de 2011 (com apenas o Bradesco registrando uma expansão do resultado em relação ao ano anterior, lucro de R\$ 11,4 bilhões, cifra 3,1% maior do que em 2011). A inadimplência dos tomadores de crédito causou R\$ 52,6 bilhões em despesas – volume foi 20,8% superior àquele registrado em 2011 – com provisões para devedores duvidosos, fator que mais consumiu o lucro dos três bancos. Paralelamente, os bancos tiveram que lidar com a expressiva redução da taxa de juros Selic, que começou o ano em 11% e fechou dezembro em 7,25%. Para o presidente do Santander Brasil, “em cerca de cinco trimestres, a queda da Selic foi de 40%. É um impacto que jamais vi na minha vida profissional. Poderia ter tido um impacto muito negativo na indústria financeira, mas foi bem absorvido” (MANDL; SATO, 2013b).

Esses números apontam para o processo em que, diante dos efeitos da inadimplência sobre seus desempenhos financeiros, os bancos revisaram os critérios de concessão de crédito e passaram a ser mais rigorosos, perante o receio da deterioração ainda maior da qualidade do crédito. Apesar disso, o governo exigia dos bancos uma maior entrega e expansão da carteira de crédito, tendo em vista a necessidade de catapultar o crescimento da economia brasileira.

Na tentativa de não transparecer um desconforto entre bancos e governo, Portela manifestou, à época, que “muitas vezes, para haver uma mudança, é preciso um estímulo. Mas hoje a pressão pela redução do spread não vem nem tanto do governo, vem mais da sociedade. O Brasil está vivendo uma transformação social que exige uma mudança profunda dos bancos”. Para o presidente do Santander, “os principais pontos da mudança envolvem spreads bancários menores, redução da inadimplência, aumento da eficiência e da transparência nos processos”. Nesse sentido, o executivo reconheceu que “o preço de alguns produtos [juro cobrado] nem sempre corresponde a seu nível de risco, seja do produto, seja do tomador. Esta é a última etapa para que o sistema financeiro chegue a um nível de normalização e estamos caminhando nessa direção”. Apesar disso, ele traça um elogio à concentração bancária: "Sistemas pouco concentrados tendem a ser mais fragilizados. É bom ter 'players' grandes, fortes, com gestão e capital bons" (DIAS, 2012b).

A despeito desses resultados frustrantes, tanto Bradesco como Itaú esperavam recuos na inadimplência ao longo de 2013. Luiz Carlos Trabuco Cappi, apresentava uma expectativa positiva acerca do ano porvir, de maneira que “o cenário para o crédito em 2013 é ‘bem melhor’, em relação ao ano passado” (MANDL; KATO, 2013b). Paralelamente, o ano de 2013 se inicia com a disposição de Dilma para dialogar com empresários a respeito do insatisfatório desempenho da economia nos últimos dois anos, tendo em vista que, somente possuía mais aquele ano para “mostrar serviço, uma vez que 2014 é ano de eleições”. Dilma entendia as limitações da capacidade de investimento do Estado e se orientou em articular a iniciativa privada na busca pelo crescimento econômico. “O desafio de Dilma para 2013 é convencer os empresários a investir mais, aumentar a oferta de bens e serviços na economia, buscar inovação e viabilizar um caminho de crescimento sustentado para o país.” Segundo a matéria, Dilma “pretende atuar para obter o que se acredita que esteja faltando: a confiança do setor privado nas suas reais intenções” (BITTENCOURT, 2013a).

Para tal, Dilma se reuniu com Sindicato Nacional da Indústria Pesada, Lafarg, Cosan, Vale e Odebrecht com intuito de conversar sobre as relações da presidente com o PIB Nacional e de inspirar mais confiança a fim de melhorar o ambiente de negócios. “Embora tenha sido

convocado a investir e ter suas reivindicações em grande parte atendidas pelo governo, o setor privado não respondeu com o investimento previsto, em 2012” (BITTENCOURT, 2013b).

Houve também uma reunião com o Bradesco para tratar do crédito para pessoas físicas. No trecho a seguir, é possível avistar uma demonstração de aproximação do governo Rousseff e o Banco Bradesco, algo que se torna perceptível ao longo do exame dos posicionamentos do banco (BITTENCOURT, 2013b). Assim,

Se os cinco empresários do setor produtivo privado com quem a presidente Dilma Rousseff conversou individualmente na semana passada tiverem o mesmo (bom) senso de oportunidade, patriotismo ou adesão aos objetivos do governo para o país que o atribuído por interlocutores do blog ao presidente do Bradesco, Luiz Carlos Trabuco, estaremos no melhor dos mundos (BITTENCOURT, 2013b).

Segundo fontes da Casa das Caldeiras, a decisão do Bradesco de ampliar o crédito pré-aprovado para pessoas físicas (que poderá beneficiar cerca de 25 milhões de clientes – praticamente a metade da base já atendida pela instituição) foi considerada produto da reunião entre Dilma e Trabuco. Octavio de Lazari Junior, diretor da área de empréstimos e financiamento do Bradesco afirmou que “o aumento dos limites para pessoas físicas decorre da segurança do banco em sua capacidade de prever o risco da base de clientes, que recebeu um reforço significativo desde que foram abertas cerca de 1.000 novas agências no fim de 2011” (BITTENCOURT, 2013b).

Na matéria “Feliz coincidência”, uma visão do empresariado acerca do governo é apresentada e é compatível como uma das hipóteses ventiladas por Singer (2018): a questão do “intervencionismo”. Dessa forma, a desconfiança do empresariado decorria, em partes, ao intervencionismo da presidente e de decisões controversas que geravam questionamentos para com o governo. Dois exemplos são frequentemente citados e atrelados à imagem da presidente, segundo contou um integrante do primeiro escalão: “o apoio à presidente Cristina Kirchner, que não chega a ser um modelo para os brasileiros, e o posicionamento em relação à posse de Hugo Chávez, na Venezuela, antes mesmo que os próprios venezuelanos tivessem apresentado a solução” (BITTENCOURT, 2013b).

Na esteira dessa ampliação do crédito pelo Bradesco, o governo se reúne com banqueiros para tratar da expectativa dos bancos para o crescimento do crédito em 2013 e da viabilidade de financiamento dos projetos de infraestrutura, com a presença do Banco do Brasil, Caixa Econômica, Bradesco, HSBC, Santander, Citi e Safra. Quanto ao crédito, “ao comentar a reunião, em nota, Trabuco, do Bradesco, disse que os bancos privados vão ampliar o volume

de crédito em 2013. Na avaliação do presidente do Bradesco, 2012 foi, em termos de crescimento do crédito, ‘um momento atípico, fora da curva’.” Os banqueiros afirmaram que esperam ter um avanço cerca de 15% nas carteiras de créditos. Em 2012, os bancos privados tiveram crescimento de 7%, abaixo da média do sistema financeiro, capitaneado pelos bancos públicos (MANDLR et al, 2013).

Quanto ao financiamento dos investimentos de infraestrutura, a expectativa do governo era conseguir um aporte de cerca de R\$ 1 trilhão de reais. Para o Itaú, os bancos assinalavam vontade de financiar tal esforço, mas gostariam de discutir as condições para tal: “É uma questão de ter acesso às condições adequadas, saber qual será a atuação do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).” Já o Bradesco adotou um discurso mais diplomático para tratar a relação entre o público e o privado: "os bancos públicos e privados terão papel decisivo na oferta dos instrumentos necessários aos grandes investidores de projetos" (MANDLR et al, 2013).

O desempenho ruim da economia veio a afetar os prognósticos elaborados pelo Bradesco. Em julho de 2013, o banco revisou para baixo a expansão do crédito de inicialmente 13% a 17% para 11 a 15%. Esse reajuste se deve à revisão para baixo do PIB: “Antes projetávamos um Produto Interno Bruto de 3,5% para 2013”, disse Luiz Carlos Angelotti, diretor de relações com investidores, durante teleconferência com jornalistas. ‘Agora prevemos 2,3%’”. Outros dados elencados nessa reunião foram a redução da estimativa de crescimento da intermediação financeira de 7-11% para 4-8%; estabilidade da margem financeira entre abril e junho em relação ao mesmo período do ano anterior; spread mais baixo (7,2%) do que no segundo trimestre do ano passado (7,5%). Vale destacar que os serviços foram a principal ascensão do Bradesco, numa receita de R\$ 4,983 bilhões (um crescimento de 16,4% na comparação anual), fato que se deve a reajustes de tarifas, aumento de clientes, taxas de fundos e serviços do banco de investimento (MANDL; SATO, 2013d). À época, Trabuco disse que o setor bancário enfrenta o que classifica como "um desafio de competitividade", por conta da mudança no perfil base dos clientes acarretada depois do processo de distribuição de renda no Brasil, além da já mencionada concorrência com os bancos públicos.

Em reunião da Apimec no Rio de Janeiro, Trabuco apontou que “os bancos públicos estão crescendo em ritmo maior que os privados há mais de dois anos e isso trouxe concentração de liquidez para o sistema.” O executivo mostrava preocupação com isso, mas também ponderava ao afirmar que “Apesar disso, a competição nunca foi tão grande”(MANDL, 2013b). Dando continuidade a essa ideia, Trabuco explica que “a carteira de crédito dos bancos públicos

crece acima da das instituições privadas em razão do funding diferenciado a que têm acesso” visto que “os bancos públicos têm fundings diferenciados e [...] que faz parte do papel que o governo pode exercer” (MARTINS, 2013a).

O esforço de bancos públicos e privados foi chamada para o tratamento da questão das concessões para a área de infraestrutura do governo federal. Lançado em agosto de 2012 com previsão de início para 2013, o Programa de Investimento em Logística (PIL) almejava injetar cerca de R\$ 133 bilhões de reais nas reformas e construção de rodovias e ferroviárias por meio de concessões cujos contratos perduravam 25 anos (CHAMIÇO, 2018).

Dessa forma, a Votorantim Cimentos tinha ciência de que os projetos de infraestrutura do governo seria uma força de demanda que ajudaria a catapultar os negócios da empresa, evidenciado no trecho a seguir:

A Companhia acredita que no Brasil existe demanda significativa por produtos de concreto em comparação com outros materiais, principalmente em projetos de infraestrutura, como portos, aeroportos, barragens, projetos de saneamento e segmentos habitacionais subsidiados pelo governo, o que resultará no aumento das vendas de cimento a granel (VOTORANTIM CIMENTOS, 2013, p.22).

Em agosto, na continuidade dos trâmites para consolidação do financiamento por parte dos bancos para os investimentos nas novas rodadas de concessões, foi sugerido a criação de um “sindicato de bancos” cuja ideia consistia na criação de um mecanismo que permitisse o compartilhamento do risco na participação dos bancos privados nesses empreendimentos. Para Trabuco, o objetivo era “trabalhar para estruturar um consórcio de bancos públicos e privados” e tal “meta exigiria espírito elevado dos participantes’, ‘esforço e união de todos’.” (LORENZO; MANDL, 2013).

Em setembro, Trabuco mantém o posicionamento positivo perante o governo, de forma que, segundo ele, “as críticas de que o governo tem agido de forma intervencionista já estão ficando para trás’. Sobre o câmbio, Trabuco disse que as ações do BC têm sido bem sucedidas em mudar a tendência da moeda. ‘O dólar está voltando para um ponto de equilíbrio’.” (SOUZA, 2013b).

Nesse embalo e, sobretudo, numa conjuntura em que os EUA atraía fluxos de capital para sua economia, Trabuco pleiteia a necessidade de “um modelo social, um modelo de equilíbrio econômico que insira de maneira muito harmônica o público e o privado”. Essa relação, na avaliação dele, é “fundamental para que sejam vencidos os gargalos e desafios de infraestrutura”. Ao falar sobre as concessões de infraestrutura programadas para ocorrer no

semestre, Trabuco disse que “se o Estado for capaz de atrair investimento na PPP podemos revolucionar o país e dar um grande salto”. Mas, pontuou, que para isso “seria importante que houvesse respeito mútuo entre público e o privado.” (SOUZA, 2013a).

Em setembro de 2013, o ex-presidente do Itaú BBA Candido Bracher, concedeu uma entrevista em que analisou o cenário das empresas para o ano seguinte. O cenário à época era de alta da taxa de juros Selic, cuja trajetória ascendente se iniciou em abril de 2013, de modo que, na avaliação de Bracher, havia a perspectiva de convivência com juros mais altos por um tempo e com uma taxa de crescimento do PIB não maior do que 2%.

Bracher possuía uma leitura sobre a economia brasileira dividida em períodos históricos correspondentes a seus modelos econômicos específicos. A partir do diagnóstico do crescimento do PIB da época, o presidente do Itaú BBA desdobra sua análise sobre os modelos:

São esses 2% [de crescimento do PIB] que a gente está vendo. Isso é quase inevitável e eu quase diria que é desejável. Precisamos mudar o modelo. De 2002 a 2012, tivemos quatro motores de crescimento que já cumpriram sua função. Primeiro, a própria estabilização, depois a valorização das commodities, a queda das taxas de juros e, finalmente, o ingresso de novos consumidores. Aproveitamos muito bem, mas não dá mais para continuar crescendo em cima desses fatores (BRACHER, 2013).

Para o então presidente do Itaú BBA, alguns elementos deveriam ser encarados para a aplicação de novos motores da economia brasileira:

Um aumento da produtividade da economia. Para isso, você precisa que aumente a produtividade do trabalho e isso vem através de educação. Precisa resolver gargalos de infraestrutura graves, então tem os R\$ 213 bilhões dos leilões de concessões, e tem uma série de pequenos gargalos que precisam ser atacados (BRACHER, 2013).

Apesar da análise crítica, Bracher entendia que não havia justificativa de pessimismo sobre uma possível crise eminente:

O pessimismo que vejo em algumas pessoas do mercado é exagerado. Quando comparamos com as crises de antes, temos um país com reservas de mais de 15% do PIB, dívida pública abaixo de 40%, um governo que não tem dívida em dólar. É uma situação estruturalmente sólida, uma ótima base (BRACHER, 2013).

Ao passo que nega que seja uma crise grave, reconhece que a volatilidade da economia incomodava. Fez elogios à desvalorização cambial, que possibilitava uma competitividade para as empresas, mas que a inflação impossibilitava o total usufruto dessa competitividade. Diante da inflação ascendente, defendia a necessidade de convivência com juros altos (BRACHER, 2013).

Quando perguntado “Como deveria se comportar o governo federal nesse cenário?”, Bracher respondeu: ‘Tem de fazer o grande trabalho da transição. O que cabe para o governo federal é estimular investimentos. Precisamos conseguir que nossa taxa de investimento saia desse nível de 17,5% do PIB e promover o desgargalamento da economia’ (BRACHER, 2013).

Bracher (2013) via apenas vontade por parte de governo e pouco resultado concreto, ainda que torcesse pelo sucesso da empreitada governamental. Reconhecia que as manifestações de junho de 2013 significavam uma fragilização na confiança para com o governo, mas que era “um processo de confiança que volta na medida em que haja previsibilidade do comportamento do governo e estabilidade das regras do jogo”. Segundo ele, havia uma tentativa de previsibilidade e estabilidade por parte do governo, cuja expectativa empresarial se sustentava na viabilização de leilões de concessões que não fossem fora das expectativas de retorno dos investidores.

No entanto, essa expectativa acabou sendo malograda tendo em vista os problemas na formulação dos contratos por parte do governo Rousseff. Com investimentos que requeriam uma taxa de remuneração ao redor de 8%, a primeira proposta do governo consistiu em 5,5% e, depois das tentativas frustradas, em 7,2%, o que apontam para estudos de viabilidade das concessões por parte do governo que estavam desalinhadas com as melhores apurações da iniciativa privada. Com exceção do setor aeroportuário e diante da insegurança regulatória e institucional, as concessões previstas no PIL foram prejudicadas, naufragando investimentos esperados de R\$ 91 bilhões (CHAMIÇO, 2018).

Apesar da consonância entre os objetivos do governo na área de infraestrutura e o aumento das vendas da Votorantim Cimentos, destaca-se que a queda da atividade econômica atingiu o setor de construção civil, tendo em vista o atraso das obras de infraestrutura programadas para 2013. No diagnóstico da empresa, os atrasos no cronograma se justificam devido ao baixo financiamento bancário, limitações de crédito e o alto custo do setor imobiliário (VOTORANTIM CIMENTOS, 2013).

Bracher recusou-se a dar opiniões mais incisivas sobre o período eleitoral, limitando-se a comentar que todas as alternativas respeitavam os ditames democráticos e que havia boa expectativa na continuidade das medidas econômicas. Bracher traduzia a ineficácia que o modelo proposto pelo PT e em parte pelo NME propunha diante dos olhos do empresariado: “Sinto que não há o mesmo entusiasmo com investimentos de dois anos atrás. O modelo

baseado no consumo mostrou sinais de esgotamento e isso fez com que os empresários também fossem mais cautelosos.

Esses sinais de esgotamento podiam ser vistos na diminuição anual da expansão da carteira de crédito no seio dos bancos privados. O mercado de crédito estava fechando um ano após o outro em declínio: a partir de 2010, quando houve alta de 20,6%, em 2011, o estoque de crédito subiu 19% e em 2012 concluiu o ano em 16,2%. Além dos altos níveis de inadimplência, no âmbito das pessoas físicas, outro indicador que apontava para o esgotamento da expansão do crédito se referia ao mercado de trabalho, que em julho de 2013, apresentou a menor geração de empregos nesse mês em dez anos, apenas 41,5 mil empregos. Ademais, no mesmo julho de 2013, a renda média do brasileiro havia recuado 0,9% em relação a junho, a quinta ocorrência consecutiva nesse ano (MEIRELLES, 2013).

Essa situação não se restringia às pessoas físicas, mas se estendia às pessoas jurídicas também. O cenário era de excesso de dinheiro em caixa nos bancos, mas pouca demanda por parte de grandes empresas. Segundo João Consiglio, vice-presidente do Santander Brasil, “as companhias não necessitam mais tomar tantos recursos. Agora, o que estão fazendo são investimentos pontuais”. O executivo complementa que “muitas companhias fizeram grandes investimentos, acreditando em um crescimento maior da economia, que não veio. Ao mesmo tempo, a expansão do crédito no país e a farta liquidez internacional levaram boa parte das empresas a antecipar suas necessidades de financiamento (MANDL; MOREIRA; OYAMADA).

O fim de 2013 é marcado pela queda significativa da inadimplência para Itaú (3,7%), Bradesco (3,5%) e Santander (3,7%, a menor desde a fusão com o Banco Real), encerrando dezembro com o menor índice de inadimplência em relação aos cinco últimos anos (MANDL, 2014a).

A superação da problemática da inadimplência se explica, em partes, pelo controle da qualidade dos empréstimos. Era consenso entre os agentes financeiros, que a indústria do crédito não alçaria os níveis de crescimento de 20%, 25% ao ano, satisfazendo-se com o avanço entre 10% e 12%. Tal constatação se justificava por um conjunto de fatores: o desempenho da economia, o ambiente de maior endividamento das famílias, a menor recomposição salarial, a desconfiança empresarial em relação aos rumos do país e a inflação no teto da meta. Esses eram alguns elementos que tornavam os bancos mais cautelosos na concessão de financiamento a pessoas e empresas (LOTURCO, 2014). O redirecionamento para o crédito com maiores garantias, como imobiliário e o consignado, mostrou-se uma estratégia vitoriosa para Itaú

Unibanco, Bradesco e Santander tendo em vista que diminuiram o valor gasto com a inadimplência em 14,1%, isto é, 7,4 bi a menos, resultando em um custo total de 44,9 bi para cobrir empréstimos com pagamento atrasado (MANDL, 2014a).

A essa altura, para o presidente do Banco Votorantim, o banco “já” poderia “começar a fazer planos de crescimento”, uma vez que havia superado a agenda de reestruturação do banco, iniciado um ano e meia atrás, que incluía uma reelaboração do modelo de aprovação de crédito, para fazer frente aos custos de inadimplência. Para o executivo, crescia o processo de associação entre Votorantim e BB, de forma que “cada vez mais, o Votorantim vai ser complementar ao BB”. A partir do segundo trimestre de 2013, os planos eram para que o Votorantim trabalhasse como um prestador de serviços para o BB como fonte de financiamentos dentro de concessionárias de veículos, de maneira que a cada operação gerada a partir dos critérios de risco definidos pelo BB, o Votorantim ganhasse uma comissão (MANDL, 2013c).

Devido ao aumento na qualidade dos desembolsos, Itaú, Bradesco e Santander obtiveram um lucro líquido de R\$29,8 bilhões em 2013, uma expansão de 7,63% na comparação com 2012. As receitas de serviços e de tarifas tiveram contribuições importantes para os balanços das instituições, principalmente em um cenário mais fraco para o crédito. Enquanto o estoque de empréstimo para o trio bancário cresceu 10,8% em 2013 (abaixo da média de 14,6% puxado pelos bancos públicos), a rubrica de tarifas, seguros e outros cresceu 16,1%. No caso do Itaú, isso se deve fundamentalmente à incorporação da credenciadora de cartões Rede. Os bancos também tiveram uma economia de despesas abaixo da inflação IPCA, crescendo apenas 5,5% (MANDL, 2014a).

Trabuco (2014) concedeu uma entrevista importante no início de 2014, em que fala diretamente sobre economia, governo e eleições. A expectativa de Trabuco era um crescimento maior em 2014 do que de 2013. Quanto a essa temática, vale frisar como o interesse de classe dos banqueiros se associa e se esconde por de trás de interesses gerais: Trabuco defendia a necessidade de repor o índice de empregabilidade, elogiando a situação de quase pleno emprego que o Brasil experienciava à época, tendo em vista que essa situação contribuiu para a redução da inadimplência. A estabilização da inadimplência foi acompanhada pelo aumento do que Trabuco considera como crédito consciente, refletida no crescimento da caderneta de poupança do pequeno e médio depositante.

O posicionamento de Trabuco evidenciava alguns elementos comuns com os objetivos econômicos do governo Rousseff, tais como o aumento de infraestrutura, da competitividade,

mas com especial ênfase à iniciativa privada nacional e estrangeira, que faziam parte do “grande desafio” do Brasil à época da presença de Dilma Rousseff na Conferência de Davos:

O grande desafio que nós temos é fazer o capital produzir no Brasil. É fazer o investimento estrangeiro ou capital privado nacional funcionar para suprir os nossos fossos, principalmente de infraestrutura. O Brasil não é um país pobre, é um país desigual. Não é um país improdutivo. Nós temos problema de competitividade, mas o país é produtivo (TRABUCO, 2014a).

O presidente do Bradesco esboçou a defesa de um Estado mais amigável ao capital privado. Sob as perspectivas de crescimento, o Bradesco reivindicava que

temos de ser mais amigáveis ao investidor estrangeiro, porque, se fizermos o capital nacional e estrangeiro funcionar no Brasil, damos um salto de qualidade. O Estado, por mais forte que seja, não tem recursos para fazer todos os investimentos para a infraestrutura, e necessita dos capitais privados. Aquela velha tese de Parceria Público Privada não significa um Estado menor, significa um Estado mais eficiente. E quando uma empresa, um investidor ganha o direito de explorar uma concessão, temos dois objetivos. Ele desonerou o Estado do montante do investidor e passa a ser um pagador de impostos na próxima etapa (TRABUCO, 2014a).

Nesse sentido, o banqueiro visava superar a disputa entre público e privado, apontando que tal expediente é compreendido pela própria presidente:

Aliás, essa dicotomia é discussão vencida. Contrapor banco público a banco privado, saúde pública a saúde privada, educação pública ou privada é discussão ideológica. A sociedade quer é agentes públicos ou privados eficientes. A presidente Dilma tem consciência disso, agora é foco e capacidade de entrega (TRABUCO, 2014a).

Quando perguntado se o setor financeiro estava com o governo ou se sentiam desconfortáveis, Trabuco reforçou que o setor financeiro estava confortável e inclusive se utilizou de ideias defendidas pelo governo para firmar seu posicionamento:

O setor financeiro... O setor é um agente do governo na gestão da moeda que está na propriedade dos nossos clientes. O nosso alvo é ter um Brasil que cresça com redução de desigualdade, expansão do PIB, aumento da renda per capita. Porque na proporção que vamos criando uma sociedade afluyente, tem uma longa trajetória para isso. Uma sociedade afluyente é uma sociedade democrática, ela dá oportunidades iguais (TRABUCO, 2014a).

Em sequência, foi perguntado diretamente se o Bradesco e o setor financeiro apoiariam Dilma Rousseff, tendo em vista o processo eleitoral. Ele responde: “Isso, apoio, eu diria que não opinamos sobre isso. Agora, eu diria que a presidente Dilma tem um plano de governo, ela tem um direcional, ela é a favor do Brasil e nós somos a favor do Brasil.” Aqui há um posicionamento que visa não forjar uma vinculação direta do banco com o Dilma Rousseff, mas demonstra seu apoio tácito (TRABUCO, 2014a).

O seguimento da entrevista foi marcado por outras questões, mas vale destacar que, à época, Trabuco tecia elogios à condução da política econômica pelo governo, sobretudo o aumento dos juros, como forma de combater a inflação:

[...] eu destacaria que o Banco Central está no papel correto. O Copom tem feito uma evolução na taxa de juros, é importante conciliar política monetária com política fiscal [...] É, o juro teve um avanço importante. O BC é que tem condições de calibrar o montante adequado para trabalhar as expectativas. [...] Acho que ele está chegando num nível adequado (TRABUCO, 2014a).

Por fim, Trabuco respondeu a questionamentos sobre a possibilidade de bancos privados se engajarem em investimentos de longo prazo. Quanto a isso, o presidente do Bradesco afirmou que os bancos públicos são os mais aptos para tais objetivos e reforçou que os bancos privados cresceriam em 2014 e 2015:

Os bancos públicos tiveram crescimento bastante forte nos últimos anos, e eles são mais adequados para fazer políticas anticíclicas. Como transmissores de recursos do Tesouro, podem fazer isso com mais propriedade porque não tem o risco de funding e nem risco de descasamento de taxas. Os bancos privados têm seu papel e seguramente em 2014, 2015 os bancos privados vão ganhar fatias de mercado (TRABUCO, 2014a).

Ainda por cima, Trabuco é evasivo quando perguntado se os bancos brasileiros continuariam nas fileiras dos bancos mais lucrativos do mundo, evidenciando mais uma vez como o posicionamento político do Bradesco busca velar seus interesses de classe.

Olha, os bancos brasileiros são muito eficientes, todos, público ou privado. E a rentabilidade que eles alcançam é derivada desse índice de eficiência. Hoje os bancos americanos estão em fase de rentabilidade muito forte. A dos bancos brasileiros é suficiente para garantir uma alavancagem de crédito por esse período (TRABUCO, 2014a).

Com a derrocada dos pilares da NME, os banqueiros retornavam a expor uma perspectiva otimista sobre o desempenho econômico brasileiro, após dois anos frustrantes. Setubal manifestava uma visão positiva sobre a economia brasileira em 2014:

O presidente do Itaú Unibanco, Roberto Setubal, afirmou que está ‘muito confiante’ de que a inflação no país será controlada e que o Brasil voltará a crescer em ritmo mais forte. ‘Há um grande potencial aqui no Brasil. Não estamos tendo o crescimento que gostaríamos, mas acho que vamos voltar a um alto crescimento em breve’, disse (DEZEM; MENDES; LOPES, 2014).

Com a conquista do prêmio “Executivo de Valor” na categoria bancos e serviços financeiros, e diante do cenário eleitoral que se avizinhava, Setúbal afirma que “uma clara estratégia de avanços estruturais do próximo governo já deve elevar a confiança de empresários e consumidores, estimulando os investimentos e o crescimento econômico” (DEZEM; MENDES; LOPES, 2014).

É interessante evidenciar que o executivo inclusive adotava um discurso muito semelhante ao veiculado pelo governo Dilma Rousseff e o Partido dos Trabalhadores: “O próximo presidente deve continuar promovendo recuperação do crescimento e a distribuição de renda. É importante manter o programa de concessões de infraestrutura e melhorar os serviços públicos, especialmente para classes menos favorecidas” (VALOR ECONÔMICO, 2014a).

Dado a preocupação do presidente do Itaú Unibanco com os caminhos da economia brasileira dali para frente, Setúbal demonstra que possuía um horizonte estratégico que trabalhava com diferentes prazos:

no curto prazo, defende manter o controle da inflação, diminuir o déficit nas contas externas e gerar um resultado fiscal que mantenha a dívida pública estável ou em trajetória declinante; no médio prazo, reivindica a sustentabilidade fiscal e a reforma política e, no longo prazo, pleiteia uma educação básica e em acordos comerciais para aumentar a produtividade e o comércio (FOLEGO, 2014).

Em agosto de 2014, em meio às incertezas da economia e da corrida eleitoral, o Itaú Unibanco apresentou um grande desempenho com um lucro de R\$4,9 bilhões de abril a junho, um valor 36,7% maior para o mesmo período no ano anterior. As razões para esse desempenho extraordinário estão na mudança de estratégia do banco: deixou de priorizar “parcerias com o varejo para financiar o consumo, no crédito para veículos e para pequenas e médias empresas, que corroeram parte de seu resultado recente” (MANDL; LOPES; ADACHI, 2014). O financiamento do consumo fez parte do planejamento e da articulação com o governo que via a necessidade de expansão do crédito como forma de viabilizar o crescimento econômico e a distribuição de renda. A partir dos maus resultados e os percalços apresentados pela inadimplência e pela diminuição da expansão do crédito, a reorientação da carteira de crédito do Itaú Unibanco significou um descolamento em relação as diretrizes almejadas pelo governo Rousseff com a NME.

Na disputa pelo crédito, a competição entre bancos públicos e privados estava menos acirrada por parte dos bancos públicos, embora esses ainda dominassem o mercado com 51,9% do crédito no país em março. O ritmo de crescimento do crédito dos bancos públicos diminuiu (de 29% para 21% em um ano), mas ainda se encontrava muito acima do dos bancos privados (6,6% no acumulado de 12 meses). Em termos específicos, o resultado dos bancos privados foi: crescimentos do Itaú de 9,95%, para R\$ 408,3 bilhões, do Bradesco de 10,2%, para R\$ 328,3 bilhões, e do Santander, abaixo da média com 5,8%, para R\$ 224 bilhões (MARQUES; LIMA, 2014).

Esse fraco desempenho dos bancos privados levou a questionamentos por parte do governo acerca do fornecimento de crédito ao setor automobilístico (LIMA, 2014). O setor automotivo vivenciava uma crise diante de uma redução de 13% na produção e de 5,5% nas vendas, de forma que o setor pleiteava crédito mais fácil, retomada nas exportações para a Argentina e a possibilidade de manutenção dos descontos no IPI até o fim do ano (LAGUNA; MARQUES, 2015).

O governo tentava a liberação de crédito para compra de carros e tentava uma articulação com bancos, mas “todas as alternativas colocadas na mesa esbarraram em questões de política monetária - dada a prioridade no controle da inflação [o que se traduzia no aumento da taxa Selic] - ou na falta de sintonia dos interesses da própria iniciativa privada”, apontando mais um indício da falta de sintonia entre a fração bancário-financeira e o governo Rousseff (LIMA, 2014).

Havia diferenças entre o diagnóstico por parte dos bancos e das montadoras. Para as montadoras, a razão da crise do setor se dava pelo rigor bancário na análise de crédito, restringindo o acesso a esse mercado, em que, segundo a Anfavea, apenas metade das propostas de crédito encaminhadas para os bancos são aprovadas. Trabuco nega que os problemas do setor automobilístico se devam às dificuldades de crédito colocadas pelos bancos. Para ele, o volume total de crédito para o setor não diminuiu, apenas seguiu a demanda, de acordo com a política de crédito implementada por cada banco (LIMA, 2014). Quando questionado sobre a pressão governamental,

o executivo tergiversou sobre uma eventual pressão do governo sobre os bancos para aumentar o índice de aprovação de financiamentos para a compra de veículos. ‘O que há é um diálogo entre o governo, com os bancos e a Anfavea no sentido de criar condições para que o crédito seja mais acessível’ (LIMA, 2014).

Ele também rechaçou a avaliação do ministro da Fazenda, Guido Mantega, de que houvesse escassez de crédito para o consumo. “Não existe escassez de crédito. Não existe. Nos balanços se vê que tem crescido acima de 10%. Ele tem uma relação com o PIB. Temos um PIB potencial e o crédito vai crescer na medida em que haja uma demanda”. Trabuco citou também que “a cunha fiscal e impostos na concessão respondem por grande parte do custo do crédito no Brasil”. Nessa entrevista, deparamo-nos com um posicionamento mais assertivo de Trabuco, ora negando atritos com o governo e reduzindo as divergências com o governo a um mero “diálogo”, ora negando a escassez de crédito e pleiteando medidas que caberiam à alçada governamental ao que tange o custo do crédito (LIMA, 2014).

Em maio, Trabuco (2014b) já traçava alguns comentários sobre as perspectivas de 2015, diante do pleito eleitoral que se aproximava. O Bradesco adotou um discurso ameno, sem aderir a alarmismo sobre a conjuntura econômica, em que Trabuco acreditava que “há muita fervura nas expectativas, como se estivéssemos às vésperas de um desastre. É um fatalismo, no qual não acredito”

Trabuco (2014b) defendia como prioritário para 2015 a manutenção do tripé macroeconômico, o que demonstra, nas entrelinhas, que a política econômica levada a cabo até ali estava, no mínimo, desalinhada com a ortodoxia liberal. Junto a isso, seu discurso articulava a defesa de garantias sociais à população, querendo diluir o interesse de classe de seu posicionamento político.

Ao tratar dos juros, Trabuco desvencilhava a alteração da taxa com os interesses financeiros do Bradesco e do setor financeiro:

O debate sobre a questão dos juros da economia continua presente com a inflação e a necessidade ou não de mais aperto monetário. Isso posto, o spread é um efeito colateral, cujo principal fator é a Selic. Não é expressão do desejo unilateral dos bancos. É um preço da economia regido por múltiplas influências, como a concorrência, a carga de impostos, o risco de inadimplência e os custos administrativos. Quando essa discussão começou, a economia brasileira estava em outra fase. Estamos em um novo patamar, com novos produtos e mais competição entre os bancos. Divulgamos nosso resultado em abril [lucro líquido de R\$ 3,4 bilhões no primeiro trimestre], que foi adequado, fruto do controle de custos, a expansão da base de clientes e o lançamento de produtos. O efeito do spread no lucro foi neutro (TRABUCO, 2014b)

Nesse sentido, para o Bradesco, a medida prioritária para redução dos spreads seria a redução dos tributos, deslocando a responsabilidade econômica e política dos bancos para o Estado. (TRABUCO, 2014b)

Diante da incapacidade do setor bancário privado em solucionar o problema do crédito para o setor automobilístico, o Banco Central anuncia medidas de alívio aos problemas de capital do BB e da Caixa Econômica Federal, visando reduzir a exigência de capital para o sistema financeiro ofertar crédito para compra de veículos e para operações de varejo, de forma que “com o pouco apetite do sistema bancário privado em expandir o crédito, o governo tenta, novamente, colocar os bancos federais potencialmente à frente da expansão do crédito” (TAKAR, 2014).

O diretor vice-presidente do Bradesco, Domingos Abreu, colocou-se favorável às ações: “[...] as medidas do governo de estímulo ao crédito são favoráveis e vão na direção correta para reduzir os custos para o sistema financeiro. ‘Tudo o que for medida para melhorar o ambiente de crédito é salutar e favorável’” (TAKAR, 2014). Essa ação do governo Rousseff demonstrou como os bancos e os grupos financeiros, à época, já estavam ganhando a “queda de braço” com o governo na disputa pelo direcionamento da política econômica.

Com a reeleição de Dilma Rousseff, o Itaú Unibanco, o Bradesco e o Santander declararam, por meio de nota, apoio ao segundo mandato. Quanto ao discurso de reeleição, na avaliação de Trabuco, a presidente “sinalizou diálogo, união e reformas”, em que a mandatária reconheceu a “pacificação e pleno entendimento das responsabilidades à nossa frente”. Para o executivo, “o povo brasileiro deu demonstração de espírito democrático e tolerância, em que pese os acirrados debates e a disputa apertada” (MANDL, 2014b). Setúbal aprovou positivamente o discurso de reeleição, frisando que “o pronunciamento da presidenta foi muito positivo e a proposta de dialogar na busca de alinhamento para aprovação das reformas necessárias é extremamente importante para o futuro do país” (MANDL, 2014c). O presidente do Santander estendeu suas condolências em nota, afirmando ter “total confiança” na presidente reeleita Dilma Rousseff, apostando “em sua experiência e capacidade de liderança para implementar as medidas necessárias para que o Brasil construa um novo ciclo de crescimento sustentável, que beneficie a todos os brasileiros” (MANDL, 2014d).

O cenário pós-eleitoral era marcado por “um desentendimento com a base aliada no Congresso, o alcance inimaginável da Operação Lava-Jato que investiga atos de corrupção na Petrobras e uma economia estagnada, retração dos investimentos, inflação no teto, contas públicas sob descontrole e juros em alta”. Diante disso, Dilma reconhecia a necessidade cortes de gastos, frisando que tal medida não afetaria o emprego e a renda. A pedido de Lula, Dilma convidou o presidente do Bradesco para ser Ministro da Fazenda, especulação que era bem vista no mercado (SAFATLE, 2014a). No entanto, Trabuco recusou o convite sob a justificativa de que seria um momento delicado para o banco:

“o banco prepara a sucessão de Brandão [então Presidente do Conselho de Administração] para um prazo de dois anos e Trabuco é o candidato mais cotado para assumir essa função. Sua ida para o Ministério da Fazenda abriria um duplo problema sucessório no banco: nomear o presidente executivo imediatamente e um novo presidente do conselho em dois anos” (SAFATLE, 2014b).

Houve uma demora na divulgação oficial da então nova equipe econômica, por conta de disputas internas ao PT, o

Adiamento [do anúncio dos nomes dos ministros] ocorreu por insatisfação de uma facção do PT que vê, com Levy na Fazenda, o enterro do que se chamou um dia de “nova matriz econômica” – combinação de expansão fiscal, redução dos juros e valorização artificial da taxa de câmbio. Outra justificativa para o adiamento alegada no fim de semana é que os novos nomes deveriam ser anunciados já com um programa fiscal de curto e médio prazos (BITTENCOURT, 2014).

As avaliações do Bradesco e do Itaú Unibanco foram positivas acerca da nomeação da nova equipe econômica. A escolha de Joaquim Levy para o Ministério da Fazenda, Nelson Barbosa para o Ministério do Planejamento e a permanência de Alexandre Tombini no Banco Central correspondiam, para Trabuco, a um “novo governo que está sintonizado ao resultado das urnas”. O presidente do Itaú Unibanco elogiou os nomes especulados para a equipe econômica à época, Joaquim Levy e Nelson Barbosa, em que “são excelentes os nomes da nova equipe econômica” e abrem “boa perspectiva para o país”. Com um discurso apaziguador e otimista, Trabuco aponta que Rousseff deu “continuidade com renovação, numa transição sem sobressaltos”, tratando-se de “um modelo criado dentro do conceito de valorização do trabalho em equipe, do diálogo e da troca de ideias, o que, sem dúvida, ancora nossas expectativas de fortalecimento da economia de mercado”. Para o presidente do Bradesco, os três nomes “se complementam e dão unidade de ação a controle da inflação, a austeridade fiscal e a elaboração de um conjunto de reformas estruturais modernizadoras” (MANDL, 2014c).

5.5 OS POSICIONAMENTOS DAS ENTIDADES REPRESENTATIVAS

Pela análise das entidades representativas selecionadas, poderemos evidenciar que as diferentes entidades se descontentaram com o governo Rousseff, convergindo suas críticas em diferentes temas. Por se tratarem de entidades de conotação política por excelência, os dados aqui coletados e sintetizados são mais explícitos em termos de posicionamentos políticos do que os apresentados na seção anterior.

No início do mandato de Dilma Rousseff, a conduta da FIESP foi de cobrança, reconhecendo positivamente as medidas adotadas pelo governo federal, mas apontando suas limitações. Essa foi a tônica quanto ao lançamento do Plano Brasil Maior e a redução de juros, em agosto de 2011. Para a FIESP, “por ser um pacote inicial, conforme foi dito claramente pela presidente Dilma em reunião conosco [empresários] hoje, são medidas positivas, a desoneração da folha de pagamento atendeu setores importantes, foi um início correto”. No entanto, a entidade pleiteava que outros problemas fossem endereçados tais como a forte valorização

cambial, a extensão da desoneração fiscal a outros setores e o custo de energia, aspectos que atravancavam a competitividade da indústria nacional (VIZIA, 2011).

Diante do risco da crise internacional, Mantega afirmou que “se tivermos um travamento do crédito, como em 2008, teremos que liberar o crédito e baixar a taxa de juros, que não terá inflação de jeito nenhum”. Dito isso, o ministro da Fazenda deixou à disposição a possibilidade de liberação de compulsório caso fosse necessário destravar o crédito e uso de reservas cambiais caso fosse necessário para viabilizar operações comerciais (MARTINS, 2011a). Ao garantir esses recursos, Mantega contava com e pedia a continuidade de investimento aos empresários da FIESP, uma vez que o "governo vai dar as condições Fiesp para que o Brasil continue crescendo". Em outras palavras, tanto a FIESP cobrava medidas que atendesse os interesses da indústria no sentido de aumentar a competitividade da indústria nacional quanto o governo esperava que essas medidas estimulassem o investimento e gerassem crescimento econômico (MARTINS, 2011b).

Uma das ações no sentido do destravamento do crédito foi a criação do Crescer – Programa Nacional de Microcrédito que marcou um dos primeiros atritos, ainda em 2011, entre governo e FEBRABAN. O governo federal elaborou um programa de microcrédito que contava com a rejeição dos bancos privados por conta da forte redução nas taxas de juros (de 60% ao ano para 8% ao ano), além do corte de 3% para 1% na taxa de abertura de crédito, ainda que o governo estivesse disposto a oferecer R\$500 milhões em recursos do Tesouro para compensar a “equalização” (VILLAVERDE, 2011).

Na apresentação do programa, Dilma Rousseff e Guido Mantega provocaram a FEBRABAN. Mantega fez o seguinte pronunciamento: “vamos ampliar os recursos para o microcrédito e reduzir radicalmente os juros... o presidente da Febraban tá me olhando um pouco torro, mas é o que vai acontecer”. E em seguida, Dilma arrebatou: “tenho certeza que nossos quatro bancos públicos federais vão dar o exemplo, e que a Febraban, através do Murilo Portugal, no futuro, tenho certeza, vai se engajar nesse projeto” (VILLAVERDE, 2011). Nesse momento, já se esboçava o que viria a ser a contenta entre governo e FEBRABAN, acerca da instrumentalização dos bancos públicos para promover a concorrência bancária direcionada à redução dos juros e spreads dos bancos privados, como foi evidenciado no capítulo anterior.

A primeira redução da taxa de juros Selic, em agosto de 2011, foi vista pelo presidente da FIESP em exercício, João Guilherme Ometto, como “positiva, mas insuficiente”. Para Ometto, o corte de 0,5 ponto percentual por parte do Copom representou “timidez diante do

quadro de arrefecimento da economia doméstica e internacional”, sendo que “só uma forte redução de juros pode fazer com que o país mantenha o ritmo de crescimento, sem comprometer o controle dos preços” (VALOR ECONÔMICO, 2011a) Diante do corte de 0,75 ponto percentual da taxa Selic, a Febraban via positivamente a “mudanças no mix” da política econômica, em que o governo reduzia o “peso da política monetária” e aumentava o peso “da fiscal no combate à inflação” (OMS, 2012).

Sobre a questão dos juros, é interessante destacar como essa pauta serviu para soldar uma aliança, ainda que temporária, entre entidades industriais e sindicatos. Em outubro de 2011, em reunião entre FIESP, Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, da Central Única dos Trabalhadores (CUT), da Força Sindical e da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), foi-se assinado um documento a favor da redução da taxa básica de juros Selic. Essa articulação entre entidades patronais da indústria e sindicatos se estenderia a 2012 com manifestações de rua cuja reivindicação principal foi a redução de juros (GIFFONI, 2011a).

Apesar da elaboração do plano Brasil Maior, a ideia de ausência de uma “marca” do governo Dilma era vislumbrada pela entidade industrial paulista. Para o Skaf, “a marca do governo de Fernando Henrique Cardoso foi a Lei de Responsabilidade Fiscal e a estabilidade monetária; a de Lula, a ascensão da classe média e o Bolsa Família. E a de Dilma? A troca de ministros? Isso é muito pouco” (GIFFONI, 2011). Além disso, Skaf criticou a condução da economia por parte do governo Dilma Rousseff, sobretudo no primeiro semestre de 2011:

Além do aumento dos juros no primeiro semestre, o governo reduziu o nível de atividade com as medidas macroprudenciais e freou a concessão de crédito, com medo do crescimento. Crescimento puxa empreendedorismo. Ou o governo errou, ou aplicou doses erradas de contenção (GIFFONI, 2011b).

A despeito das ações favoráveis à indústria, a FIESP encerra 2011 tecendo várias críticas ao governo federal. “Na Fiesp, o discurso dos industriais não variou ao longo do ano”, de forma que os descontentamentos da entidade se concentraram em três elementos principais: a elevada taxa de juros, a alta valorização do real e a conseqüente invasão do mercado doméstico de produtos importados, e a elevada carga tributária (GIFFONI, 2011b).

Esses elementos se configuravam em empecilhos à competitividade da economia brasileira, um aspecto importante tanto para a FIESP quanto para a ABAG. Como forma de pautar a agenda econômica, a FIESP, junto à Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), lança o Programa Brasil Competitivo, cujo objetivo era a redução dos custos industriais e a promoção do melhoramento da infraestrutura do país. O programa abarcava as

áreas de logística, energia, banda larga, educação, etc. e tinha como algumas de suas principais propostas a mudança nas regras de concessões de energia elétrica; o fim da cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); a eliminação de Conta de Consumo de Combustíveis (CCC) e Conta de Desenvolvimento Energético (CDE); e a ampliação para 24 horas do horário de funcionamento de órgãos como Receita Federal, Docas, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e Ministério da Agricultura, entre outras (VALOR ECONÔMICO, 2011b)

Para a ABAG, ao que tange o setor do agronegócio, a competitividade estava vinculado à logística e à infraestrutura, Na concepção do presidente da ABAG, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, “a carência de armazéns, o transporte excessivamente concentrado nas rodovias e um sistema portuário combalido corroem a competitividade e impedem o crescimento mais acelerado do setor”. Assim, o estado da logística e infraestrutura para o agronegócio eram uma questão cara ao setor tendo em vista que, à época, “pouco mais de 12% das receitas das empresas de produção agropecuária são consumidas exclusivamente pelos gastos com logística” (VEIGA FILHO, 2013a).

O Projeto de Investimento em Logística (PIL) prestava a função de fazer frente a essa problemática, mas não sem críticas por parte da ABAG. Além da frustração de uma série de projetos de concessões, Luiz Carlos Corrêa Carvalho reivindicava que as hidrovias, que não gozam de prioridade dentro do programa, fossem adotadas para possibilitar o escoamento da produção do Mato Grosso, o maior produtor brasileiro de grãos (um quinto da produção nacional), a um custo \$100 por tonelada mais barato em relação aos saídas dos portos do Sudeste e Sul (VEIGA FILHO, 2013b).

A posição da FIESP era criticar o governo Rousseff por esse não apresentar um planejamento estratégico e de longo prazo, capaz de abarcar o setor industrial em seu conjunto, e não apenas ramos específicos. Isso fica nítido quando Skaf denuncia que “as medidas fiscais anunciadas ontem pelo governo federal para estimular determinados segmentos industriais foram boas, mas insuficientes para atender a indústria como um todo”. Assim, “essas medidas não são o que defendemos”, o que a FIESP almejava eram “planos lineares e horizontais que atendam a todo o setor industrial brasileiro”. Ademais, “na avaliação de Skaf, é preciso que o Brasil passe a adotar medidas para todo um segmento e não apenas para determinadas áreas. Para o presidente da Fiesp, claramente o que o governo quis fazer foi manter o mercado aquecido e não resolver os problemas da indústria”.

A carência de um planejamento estratégico para o agronegócio também era sentida pela ABAG, de modo que a conjuntura econômica reforçava as insuficiências logísticas e destacava o desamparo político do governo federal para com o setor. Depois do ciclo de alta das commodities agrícolas, entre 2000 e 2012, o setor acendeu a “luz amarela”, requerendo a atenção a “uma série de coisas que não temos feito”, conforme Carvalho. Mais especificamente, o presidente da ABAG se referia à inação do Brasil em relação ao fechamento de acordos comerciais, ao seguro rural incipiente, e aos próprios gargalos na armazenagem e na infraestrutura: “O seguro rural incipiente e os gargalos logísticos são as questões que mais afetam a imagem do agronegócio brasileiro no exterior, na visão de Carvalho. Além disso, afirma, o país cria dificuldades para entrada de capital estrangeiro”. Carvalho sintetiza esse descontentamento ao criticar a falta de estratégia para o agronegócio no Brasil, de maneira que “não temos visto sensibilidade no Executivo” (FERREIRA, 2013).

No início de 2012, a Fiesp, outras entidades patronais e centrais sindicais realizam reuniões e manifestações contra a desindustrialização, contra as importações e contra os juros altos. Industriais e sindicalistas se uniram em defesa do setor produtivo porque ambos eram afetados pela competição internacional imposta pelos importados, de forma que a competitividade desses produtos impunha perdas para a indústria nacional e, por conseguinte, demissões para os trabalhadores das indústrias. Segundo Skaf, era “o descaso do governo que está levando a essa união do setor produtivo” (LORENZO, 2012). Nesse período, a timidez das decisões do Copom era denunciada, no sentido de exigir uma maior redução da Selic, uma vez que havia espaço para tal, diante da crise financeira originada na Europa (VALOR ECONÔMICO, 2012c). Em meio aos atos convocados pela FIESP e as centrais sindicais, Paulo Skaf reiterou que “o governo não tem trabalhado nas causas dos entraves que afetam a indústria”, cuja pauta deveria incluir a dinâmica do câmbio, o fim da guerra fiscal dos portos³⁶ e a redução do custo de energia (GIFFONI, 2012).

Após o anúncio da extensão da desoneração da folha de pagamentos para mais 11 setores da indústria, sob as diretrizes do plano Brasil Maior, a FIESP tece duras críticas à política industrial do governo Dilma Rousseff. Paulo Skaf avaliou que as medidas de estímulo à indústria nacional “são positivas, mas não resolvem o problema de competitividade do Brasil”. Para Skaf, o cerne do problema eram os juros ainda altos, o alto custo da energia e do gás, os entraves de logística e a valorização cambial. “Se o governo quer atender alguns setores, ele

³⁶ Projeto de resolução que visava acabar com os incentivos fiscais para a importação, o que seria de agrado à FIESP por alterar a questão da competição dos importados.

cumpriu. Se ele quer resolver o problema de competitividade da indústria, ele não conseguiu” (RESENDE; SOUSA; EXMAN, 2012).

Diante desse tensionamento constante e da necessidade de ter uma ancoragem no apoio político do setor industrial, em março de 2012, Dilma Rousseff solicitou uma reunião com 28 líderes empresariais, com intuito de melhorar a interlocução governamental com o setor privado (LEO, 2012a). No encontro, transparece-se que havia um descompasso entre o governo federal almejava e o que ele apresentava:

A intenção explícita da reunião no Planalto foi a de animar os empresários a manter e ampliar seus planos de investimento, dando a todos a garantia de que o governo tem, sim, um plano de longo prazo e compromisso em enfrentar os principais entraves à competitividade do Brasil e de suas empresas. Implicitamente, Dilma, com seu discurso e o encontro, reconheceu que não pode querer que a taxa de investimento no país chegue aos desejados 24% do Produto Interno Bruto mantendo como linha de ação as descoordenadas iniciativas pontuais do governo, em resposta a demandas setoriais ou eventos inesperados (LEO, 2012a).

Na reunião, o consenso que imperou foi acerca da condução da política tributária, em que “os empresários veem como grande barreira às decisões de investimento e à sobrevivência das empresas o regime complexo, burocrático e opressivo de impostos”. O governo se respaldava nas desonerações da folha de pagamento, ação vista como limitada diante dos interesses das lideranças empresariais presentes. A ambição que esses demonstraram foi de uma redução da carga tributária que englobasse toda a cadeia de produção e não somente as pontas de alguns setores (LEO, 2012a).

As limitações das reduções fiscais e seu impacto no setor industrial também era identificado pela ABRASCA. O presidente da ABRASCA, Antonio Castro, desferiu críticas à situação econômica brasileira cuja resolução passava pela aceleração de investimentos. Segundo Castro, a baixa produtividade do setor industrial comprometeu o crescimento econômico brasileiro, a despeito das desonerações tributárias e da redução dos juros realizadas pelo governo em 2012 (ABRASCA, 2013a).

O alto custo de produção é reconhecido por Castro como sendo o problema crônico da estagnação da produtividade industrial. De acordo com ele, a raiz desse custo consiste nos impostos muito elevados que incapacitam o setor privado de focar em investimentos. Para o executivo, os altos impostos arcados pela indústria se explicam pela necessidade de bancar o elevado nível de gastos públicos de custeio, de maneira que a carga tributária, à época, atingia 36,3% do PIB (ABRASCA, 2013a).

Tal qual a ABAG e a FIESP, a solução para o crescimento de modo sustentável para o presidente da ABRASCA seria o aumento dos investimentos em infraestrutura e logística, rompendo com gargalos e incrementando a produtividade. O empenho do governo no programa de concessão de aeroportos, rodovias e ferrovias era visto como um “passo inicial”, mas seria “necessário atuar com criatividade e flexibilidade, para contornar obstáculos e superar dificuldades de forma a viabilizar a execução de tais projetos”, expectativas que vieram a ser frustradas devido à condução governamental de tais concessões. Ademais, Antonio Castro também pleiteava a necessidade de uma reforma tributária que absorvesse “menor volume de recursos do setor privado” e permitisse maior propensão a investimentos produtivos (ABRASCA, 2013a, p.10).

Ao mesmo tempo que buscava atender os interesses do setor produtivo e industrial, o governo Rousseff travava um embate com os interesses do setor financeiro. Os spreads bancários foram o alvo principal do governo nas relações estabelecidas com a Febraban. Como exposto na seção anterior, no primeiro trimestre de 2012, Rousseff fez declarações críticas no sentido de denunciar a inadmissibilidade do nível dos spreads dos bancos privados no Brasil (ADACHI, 2012b) Com o intuito de forçar a redução dos spreads bancários privados, o governo Rousseff orientou os bancos públicos, Banco do Brasil (BB) e Caixa Econômica Federal, a cortarem suas taxas e, por conseguinte, seus spreads. Em abril de 2012, Murilo Portugal se reúne com o então o secretário-executivo do Ministério da Fazenda, Nelson Barbosa, com intuito de conversar sobre a questão dos spreads (SIMÃO, 2012).

Na oportunidade, Portugal afirmou que havia interesse dos bancos privados em reduzir os spreads bancários, tal como realizados pelos bancos públicos. A Febraban entregou um documento com mais de 20 medidas que auxiliariam a redução do spread. Entre as iniciativas reivindicadas estavam o aperfeiçoamento do sistema de garantias das tomadas de crédito (a possibilidade de utilizar parte das reservas dos planos de previdência como garantia dos empréstimos, por exemplo); a desoneração fiscal do sistema bancário; a liberação do depósito compulsório, entre outras (SIMÃO; ALVES, 2012).

Governo se embasava num estudo feito pelo FMI, que mostrava que apenas o Zimbábue, numa lista de 137 países, possuía uma margem de spread maior do que a do Brasil. O spread médio naquele país era de 75 pontos percentuais, enquanto no Brasil estava na casa dos 30 pontos percentuais. Ademais, em outro estudo do FMI de 2011, os bancos no Brasil são os que apresentam a mais elevada taxa de retorno sobre o capital, 27,3%, enquanto no Canadá consistia de 23,4% e na Austrália era 20,6% (SAFATLE, 2012a).

A reprovação do governo Rousseff em relação à posição da Febraban era reforçada pelo fato de que, no período que a Selic caiu 2,75 pontos percentuais, de 12,5% em julho de 2011 até 9,75% em abril de 2012, o spread médio subiu, ao invés de cair. Houve o crescimento de 27,4% em julho de 2011 para 28,1% em fevereiro de 2012, segundo dados do Banco Central (SAFATLE, 2012a).

Na contra-argumentação, Portugal defendia que havia um processo de diminuição dos spreads bancários nos últimos 15 anos, em que a ligeira alta no início de 2012 se justificava pelo aumento da inadimplência, que se origina do período de ritmo acelerado de concessões de crédito em 2010. Então, para Portugal, “há uma tendência que vem se mostrando na economia brasileira de uma queda consistente e continuada dos spreads de pessoa física e jurídica” (SIMÃO; ALVES, 2012) Além de tudo, os banqueiros questionam os números divulgados pela autoridade monetária brasileira ao expor que existe uma divergência expressiva entre o cálculo do spread realizado pelo Banco Central e o cálculo realizado pelos bancos. Os banqueiros apontam que, sob a matemática do BC, “o spread é calculado sobre o fluxo de empréstimos e os prazos desses empréstimos não são ponderados. Com isso, os créditos de 30 dias, mais caros, têm o mesmo peso no cálculo do que os financiamentos de longo prazo” (ADACHI, 2013c).

Ainda em relação ao cálculo do spread,

Enquanto o Banco Central aponta spread médio de 28% ao ano, os três maiores bancos privados divulgaram nesta semana junto com seus balanços que, segundo seus cálculos, seus spreads médios com operações de crédito rodaram em torno de 13% ao ano no primeiro trimestre [de 2012] (ADACHI, 2013c).

A tônica mais crítica e conflitiva da FEBRABAN para com o governo em relação aos spreads foi vista negativamente pelos próprios banqueiros, que escolhem adotar uma postura política mais amena, como visto anteriormente, justamente por terem em mente os possíveis prejuízos gerados ao setor.

[...] a tentativa de negociar com o governo e ganhar tempo, pilotada pelo presidente da Febraban, Murilo Portugal, resultou desastrosa. Os próprios bancos admitem de forma velada que a primeira grande missão do primeiro presidente profissional da entidade não deu certo. Portugal complicou-se na interlocução com o governo, algo pouco desejável para um presidente da associação dos maiores bancos do país. Vale lembrar que sua passagem pelo governo pesou a favor de sua escolha para o cargo, imaginando-se que isso lhe daria bom trânsito em Brasília (ADACHI, 2013d).

Nesse sentido, vale destacar uma das reivindicações levantadas pela entidade bancária: a desoneração fiscal. Segundo Portugal, “o Brasil tributa pesadamente a intermediação financeira”. As sugestões pleiteadas pela FEBRABAN foram de ampliação da diluição dos

impostos pagos na renegociação de dívidas e redução do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para todas as operações de crédito (SAFATLE, 2012b).

Em consonância com a FIESP, e respaldado pela ABRASCA, pode-se evidenciar que a redução tributária consistiu numa semelhança das pautas defendidas tanto pelas finanças quanto pela indústria. Assim como a FIESP defendia a desoneração da cadeia produtiva (e não somente as pontas da cadeia), a FEBRABAN também reivindicava a desoneração fiscal na atividade de intermediação financeira. Para representantes do sistema financeiro, “os impostos são uma parcela importante do spread bancário, e poderiam ser objeto de alguma desoneração, assim como o governo fez com a folha de salários de segmentos escolhidos da indústria” (SAFATLE, 2012b).

Em agosto de 2012, Guido Mantega manifestou sua insatisfação acerca da redução dos spreads. O ministro “chamou os dirigentes dos maiores bancos públicos e privados para dizer que eles não fizeram o bastante” e mencionou, segundo uma fonte da Fazenda, que “houve uma melhora, mas não a contento”. Nesse encontro, a FEBRABAN não se fez presente devido às desavenças com o governo na primeira reunião sobre a questão dos spreads, ainda em abril (SAFATLE; SIMÃO, 2012).

Na visão de Mantega, ainda havia espaço para, tanto bancos públicos quanto privados, avançarem na oferta de crédito e na diminuição dos spreads. Quanto aos bancos privados especificamente, o ministro da Fazenda não identificava mais a inadimplência como uma justificativa para “a timidez do sistema bancário”, tendo em vista a trajetória de queda dos calotes. Assim, “eles [bancos privados] precisam cortar mais os juros e ser mais proativos na concessão de crédito para que a recuperação da economia seja mais rápida” (SAFATLE; SIMÃO, 2012).

O governo Rousseff e a equipe econômica realmente tinham a preocupação em conquistar o apoio do setor industrial, sobretudo por conta do desgaste que já vinham sofrendo com o setor financeiro. Dessa forma, ao passo que Dilma Rousseff gerava contenda com a fração bancário-financeira, sobretudo na figura da FEBRABAN, na medida que pressionava pela redução dos juros e spreads, a presidente não vinha tendo o respaldo necessário da grande burguesia interna, uma vez que as críticas desferidas, principalmente pela FIESP, eram no sentido de denunciar as insuficiências das medidas do governo acerca da indústria e da competitividade do setor industrial brasileiro.

Essa postura da FIESP passa sofrer alterações na medida que algumas reivindicações são atendidas. Sobre a Selic, a FIESP acreditava que "os juros e os altos spreads cobrados pelos bancos encarecem consideravelmente os custos de capital e, com isso, muitos projetos de investimentos são adiados ou não realizados" (RITTNET; BORGES, 2012). Feroz crítico dos juros altos, Skaf achou acertada o processo de redução de juros levada a cabo pelo Banco Central, que, à época, havia reduzido a taxa de juros Selic em 0,25 ponto percentual, para 7,25% ao ano, em outubro de 2012 (VALOR ECONÔMICO, 2012d).

Numa nova reunião entre empresários e governo realizada em maio de 2012,

O presidente da Fiesp elogiou as medidas tomadas por Dilma desde a última reunião com empresários, como a aprovação da Resolução nº 72 do Senado, que pôs fim à chamada "guerra dos portos" entre os Estados, a desoneração da folha de pagamentos para setores da indústria e a preocupação com a redução dos juros e dos spreads (SOUSA, 2012).

Àquela altura, sob o diagnóstico de que a economia brasileira demonstrava uma recuperação incipiente baseada em mecanismos de efeitos transitórios (como a redução do IPI para automóveis), Skaf entendia que "não é hora de mudar os sinais da política econômica, sob pena de abortar o processo de retomada e, em 2013, o país crescer menos que o mundo e que a América Latina, como ocorreu em 2011 e ocorre novamente em 2012" (VALOR ECONÔMICO, 2012d). Ou seja, nessa declaração fica implícito um posicionamento mais alinhado com as políticas econômicas do governo.

A medida tomada que contribuiu para essa inclinação de posicionamento da FIESP foi a redução da tarifa de energia. As concessões do setor elétrico estavam prestes a se encerrar entre 2015 e 2017, cujas alternativas eram estavam entre renovar mais uma vez as concessões ou fazer novas licitações, cuja maioria então estava sob controle das empresas estatais. O entendimento da FIESP era que aquele período era uma oportunidade para promover a redução do custo de energia, tendo em vista que o Brasil possuía um custo de produção baixo, mas uma conta de luz muito elevada. A justificativa dada para o alto custo girava em torno da necessidade de amortização dos investimentos realizados pelas concessionárias (BITTENCOURT, 2011).

A FIESP defendia que as concessões fossem licitadas e não renovadas e estava disposta a ir à Justiça, caso as concessões fossem prorrogadas sem redução da tarifa. Segundo Skaf, a solução do governo "não foi uma coisa nem outra". O governo federal emitiu a Medida Provisória 579/12 que permitiu não uma prorrogação da concessão, mas um contrato de gestão com a concessionária mediante a adoção de novos e menores preços, para quem antecipar o fim da concessão que venceria nos anos seguintes. Com seu agrado, "Skaf elogia a presidente

Dilma Rousseff por reduzir em 20% o preço da energia, e a estatal Eletrobras por ter aderido ao programa (SOUZA, 2012). O governo aceitou indenizar as empresas pelos ativos (investimentos) que não forem amortizados, mas a diferença entre o que as geradoras contabilizam como ativos e o que o governo se dispunha a pagar repercutiu fortemente no mercado financeiro, com o resultado de uma queda abrupta nas ações do setor de energia elétrica³⁷ (LEO, 2012b).

Nesse seio, sobraram críticas da FIESP até mesmo ao mercado financeiro, já que o mercado, ciente do fim vindouro das concessões, já contava com a sua prorrogação: “o mercado estava muito seguro de que as concessões seriam prorrogadas e não haveria desconto de nada. Se o preço [das ações] baixou, era porque estava alto. Se baixar demais, recupera” (FACCHINI, 2012). De acordo com Carlos Cavalcanti, diretor do departamento de infraestrutura da FIESP, “parcelas da receita das empresas que poderiam ter sido usadas para amortizar investimentos foram destinadas a pagar dividendos aos governos estaduais, que as controlavam”. Esse seria um dos motivos das ações das empresas de energia terem acumulado tantas perdas e uma das razões do descontentamento do mercado financeiro com a medida. Segundo Cavalcanti, com a medida provisória, “a presidente seguiu a cartilha da Fiesp” (DIAS; AGOSTINE, 2012).

Essa aproximação entre governo federal e FIESP reudou até mesmo saudações na forma de anúncios publicitários no começo de 2013, a despeito do fraco desempenho da economia no ano de 2012 (KLEIN, 2013). Ainda no início de 2013, tal alinhamento de interesses era evidenciado nas falas de Skaf acerca das projeções eleitorais para 2014: “Não vejo razão para mudanças radicais no cenário. O clima é favorável à reeleição da presidente Dilma. Não tem como piorar, não vejo razões para mudar de forma significativa esse cenário. 2013 será melhor que 2012”. O presidente da FIESP reconhecia o saldo positivo de 2012 e colocava expectativa em relação a 2013: “o PIB vai crescer mais, assim como a atividade industrial. Veja que, há um ano, as condições estavam piores: real super valorizado, energia mais cara, juros mais altos. Isso mudou. [...]” (JUNQUEIRA, 2013).

O ápice desse alinhamento de posições foi em março de 2013 em que a FIESP considerou acertada a decisão do Copom em manter a taxa básica de juros Selic em 7,25%. Na opinião de Skaf, “aqueles que nesse momento e com essa conjuntura econômica ainda

³⁷ “A líder Eletrobras, apesar de uma alta de quase 7% em média na sexta-feira, acumula perdas entre 59,5% (preferenciais) e 68,9% (ordinárias) no ano, segundo o Valor Data” (LEO, 2012b).

defendem aumento na taxa de juros não estão interessados no desenvolvimento do país, mas no ganho fácil que vem do rentismo” (VALOR ECONÔMICO, 2013a)

A partir desse momento em diante, a FIESP retoma ao teor crítico de seus posicionamentos perante o governo e seu apoio indica enfraquecimento, devido a um conjunto de fatores, entre eles, a retomada da alta de juros, a decadente produção industrial e o fraco desempenho econômico. Em janeiro foi registrada uma alta na produção industrial, tendência que foi revertida em queda de 2,5% entre janeiro e fevereiro, cujo impacto foi sentido de maneira generalizada em grande parte dos setores, mas sobretudo na de automóveis. Diante desses sinais, Skaf já projetava um comprometimento do resultado do crescimento econômico no ano, e numa retração das projeções esperadas que eram de 3% e 2,5% para a atividade industrial. Assim sendo, Skaf assinalava a necessidade de mudança na condução da política econômica e imprimia um receio acerca do desenrolar do ano: “se não houver mudanças na política econômica, vamos enfrentar grandes dificuldades em 2013”(MARTINS, 2013b).

Do mesmo modo que a ABAG e a ABRASCA, a FIESP depositava expectativa nos leilões de concessões na área de infraestrutura a serem realizados pelo governo, sobretudo afim de solucionar as limitações de logística que à indústria eram caras e para o deslança da economia. Em maio de 2013, o programa de concessões foi adiado para o segundo semestre, no caso das concessões de rodovias, e para o ano seguinte, no caso das ferrovias. Em grande medida, a responsabilidade do atraso foi do governo federal que falhou na modelagem dos projetos, em que se superestimou o tráfico e se inflou as hipóteses do desempenho da atividade econômica. Tal advento forçou que o governo revisasse as condições tanto de rodovias como de ferroviárias, no sentido de reformular exigências desmedidas e conceder maior retorno com intuito de atrair investidores privados, como anteriormente apresentado (VALOR ECONÔMICO, 2013b).

Em agosto de 2013, ainda que o nível do câmbio (entre R\$2,30 e R\$2,40) satisfizesse os industriais, havia um descontentamento com a questão dos juros. Ainda que os juros estivessem mais baixos que outrora, a trajetória ascendente dos juros, os altos spreads e a carga tributária eram motivos de reclamação. No seminário "Reindustrialização do Brasil: Chave para um projeto de desenvolvimento", realizado em agosto de 2013 e promovido pela entidade, Skaf aponta que “os spreads ainda estão altos, temos que buscar isonomia também na questão dos juros, mas houve uma melhora”; e sobre a carga tributária, “há uma burocracia tremenda e isso tem que mudar. Precisamos de uma reforma que simplifique, acabe com a guerra fiscal” (MARTINS; LORENZO, 2013a).

No mesmo evento, José Ricardo Roriz Coelho, vice-presidente da FIESP, apontava que “as ações do governo voltadas para o desenvolvimento da indústria brasileira não são suficientes para promover uma recuperação do setor” e que “o Plano Brasil Maior foi neutralizado pelo elevado custo de produção no país e pela sobrevalorização cambial”. Coelho acreditava que a carga tributária contribuía para o chamado custo Brasil, ao compor 15,5% dos custos de produção no Brasil. Os custos de capital de giro também são significativos, reconhecendo que “os juros caíram, mas o spread bancário brasileiro é muito alto” (MARTINS; LORENZO, 2013b).

Dessa forma, o que antes era um apoio tácito por parte da FIESP tornou-se um distanciamento dos industriais em relação ao apoio ao governo federal. Tal diagnóstico foi constatado pelo Palácio do Planalto que “detectou a resistência do empresariado nacional ao governo da presidente Dilma Rousseff, e deflagrou uma ofensiva para tentar neutralizar esse distanciamento”. Para isso, e tendo no horizonte o período eleitoral que se avizinhava, Rousseff passou a se reunir com mais frequência com a iniciativa privada, registrada no número de audiências com empresários, que saltou de 21 em 2012 para 61 até outubro de 2013, segundo levantamento da Macropolítica (JUBÉ, 2013).

O governo Rousseff tinha ciência de seus atritos com os empresários.

Fontes do governo reconhecem, nos bastidores, as ressalvas do setor produtivo à gestão petista, classificada como intervencionista e estatizante. Internamente, registram queixas ao ministro da Fazenda, Guido Mantega, ao secretário do Tesouro Nacional, Arno Augustin, e a Fernando Pimentel, que não é considerado uma voz do segmento industrial (JUBÉ, 2013).

Além da questão dos índices da economia, “a insatisfação com o governo persiste, contudo, com críticas voltadas ao programa de concessões, em que segundo fontes do setor privado, o governo ‘insiste em dizer quanto o empresário deve ganhar’”. Dito isso,

o desinteresse dos investidores ficou evidente na ausência de pretendentes no primeiro leilão de rodovias, em setembro. Outro exemplo é o leilão do campo de Libra, da área do pré-sal, que o governo considerou um ‘sucesso’, mas que, na prática, atraiu apenas um consórcio, enquanto pelo menos 40 concorrentes eram aguardados. As concessões na área de ferrovias acabaram adiadas para 2014, para ajustes (JUBÉ, 2013).

Ne reunião de final de ano da FEBRABAN, em 2013, a posição do presidente do BC foi justamente no sentido de ganhar a atração dos banqueiros. Segundo Tombini, “o investimento em infraestrutura foi alçado ao nível máximo de prioridade”, conclamando o engajamento do setor financeiro nessa empreitada, cujo investimento privado seria viabilizado pelas oportunidades lançadas pelos leilões de concessões (MANDL; OYAMADA, 2013).

No entanto, essa tônica não se manifestava no restante dos presentes à confraternização. Ainda que a inadimplência tenha recuado ao longo do ano e a taxa de juros Selic tenha voltado a subir, a dinâmica do crédito foi letárgica pelo segundo ano consecutivo, sem mencionar as perspectivas pouca animadoras para o ano seguinte. A inexpressividade do encontro podia ser constatada na presença solitária de Setúbal dentre os bancos dos quatro grupos estudados na pesquisa. Se a atmosfera era de pouca animação entre os convidados, o presidente da Febraban se encarregou de trazer certo otimismo ao pronunciar que "se este foi um ano de trabalho duro, 2014 será um ano de muitas realizações e deslanchar de iniciativas que incrementarão a eficiência do setor" (MANDL; OYAMADA, 2013).

Com o cenário eleitoral se aproximando e dando continuidades às conferências destinadas à aproximação com os empresários, Dilma Rousseff promoveu uma reunião com os principais banqueiros do país, em março de 2014, a primeira após a reunião sobre o corte nos juros em abril de 2012. O objetivo do encontro era obter orientações de como dirimir o "mau humor" dos investidores. De acordo com os banqueiros, uma resposta seria o maior comprometimento na área fiscal, com maior transparência das informações. A ausência de transparência na política fiscal era o que gerava o desconforto dos investidores que, em contraposição, avaliavam que a política monetária estava sendo bem conduzida (uma vez que a taxa de juros Selic havia retomado a trajetória ascendente). Apesar da disposição para a escuta por parte de Rousseff ter sido considerada positiva, os banqueiros sentiram a falta de sinalizações mais concretas de mudanças em direção a melhorias da atividade econômica (MANDL; SAFATLE, 2014). Para Murilo Portugal, a melhoria na confiança consistia numa exigência fundamental diante das eleições presidenciais, de maneira que "no curto prazo a principal tarefa do novo governo será restabelecer a confiança na economia, deflagrando ajustes que são necessários" (MOREIRA, 2014).

Em julho de 2014, tanto Benjamin Steinbruch³⁸ quanto Paulo Skaf denunciavam a manutenção da Selic a 11%. Para Steinbruch, tendo em vista a série de indicadores que apontavam para a fraca atividade econômica e encaminhamento da economia brasileira em direção à recessão, o patamar de 11% da Selic consisti num risco para a economia brasileira (VALOR ECONÔMICO, 2014b). Skaf também foi contundente a esse respeito comunicando

³⁸ Em 2014, Paulo Skaf foi candidato a governador do estado de São Paulo pelo PMDB. A investida era uma aposta do partido no sentido de catapultar o número de deputados estaduais e federais. Por conta disso, empresário Benjamin Steinbruch, principal acionista da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), assumiu interinamente a presidência da FIESP. O que vale destacar é que as críticas à condução das políticas econômicas do governo Rousseff permaneceram (LIMA, 2013)

que “a manutenção da taxa em patamar tão elevado diante de uma economia em desaceleração e um crescimento anêmico mostra como a política monetária está descolada da realidade do Brasil” (VALOR ECONÔMICO, 2014c).

O presidente interino da FIESP alertava para o inédito perigo de uma forte recessão em um ano eleitoral, em que o risco de desemprego diante do aperto ao qual as empresas estavam submetidas. Nesse sentido, Steinbruch criticava a ausência de estímulos para investimentos no país, progressão ascendente da taxa de juros e a elevada carga tributária, cobrando para o governo “tomar medidas rápidas”, baseado na “necessidade de retomada do modelo de crescimento baseado no consumo, acrescido por investimentos em infraestrutura” (LARUNA; ALONSO; RIBEIRO, 2014).

A ABAG identificava o enfraquecimento da atividade econômica e Carvalho afirmava que “a ABAG está particularmente preocupada com inflação, juros, déficit fiscal, desindustrialização, crise na área de bens de capital focada em usinas de açúcar e etanol, vendas de máquinas em queda e logística”. Com a aproximação do pleito eleitoral, as críticas da ABAG em relação à condução da economia por parte do governo Rousseff e do desinteresse desse pelo agronegócio se tornavam mais nítidas: "O ambiente é depressivo. O agronegócio segura grande parte da economia e é responsável por superávit na balança comercial, mas, mesmo assim, seu peso não norteia as políticas do governo" (LOPES, 2014a).

Quando inseridos no contexto eleitoral, a ABAG elabora um documento com as demandas reivindicadas pelo setor do agronegócio a serem submetidas aos presidentiáveis (ZAIA, 2014). Elaborada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), o documento foi coordenado por Roberto Rodrigues, expoente na área do agronegócio e ex-ministro da Agricultura no primeiro mandato de Lula, em que as demandas são norteadas por cinco princípios: sustentabilidade da produção, competitividade, produção orientada para os mercados, segurança jurídica e governança institucional (ABAG, 2014).

Tal documento foi apresentado no 13º Congresso da ABAG, marcado pela expressiva presença de políticos do Partido da Social-Democracia Brasileira (PSDB) nos lugares de destaque na abertura. Entre outros, estavam presentes o candidato do PSDB à Presidência, Aécio Neves, o então governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, candidato à reeleição, e José Serra, candidato ao Senado por São Paulo. Pelo lado do governo, Dilma Rouseff era ausência no evento, apesar de ter sido convidada, cabendo a representação do governo ao então ministro

da Agricultura, Neri Geller, e o então vice-presidente Michel Temer, ambos do Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB).

Durante e após o evento, a simpatia da ABAG por Aécio Neves foi sendo gestada

Durante todo o tempo, foi flagrante a empolgação gerada pela candidatura de Aécio Neves. Seja quando, rapidamente, o tucano prometeu que, se for eleito, oferecerá todo o apoio necessário ao agronegócio - sobretudo ao segmento sucroalcooleiro, cujo principal polo de produção no país é São Paulo -, seja nas conversas de bastidores (ZAIA, C.; BATISTA; LOPES, 2014)

Esse interesse em Aécio Neves emerge como resposta às ações que o candidato afirmou defender como o aumento de investimento em logística, criando condições seguras para a iniciativa privada; a recuperação da importância do Ministério da Agricultura, com a valorização equânime do pequeno, médio e grande produtor rural; rompimento do isolamento comercial brasileiro, mediante a priorização de acordo bilaterais; reformulações na legislação trabalhista, sobretudo à que tange ao trabalho análogo ao escravo e a facilitação do acesso ao crédito rural, mediante consolidação da legislação (BATISTA, 2014).

Ainda que essa inclinação ao tucano se expressasse, era inviável cravar que o setor do agronegócio apoiava um ou outro candidato. Com exceção do apoio da senadora Kátia Abreu (então PMDB-TO), ex-presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), e de alguns grandes produtores de grãos do Centro-Oeste como Eraí Maggi, contentes com o desempenho de seus negócios, Dilma Rousseff amargava um descontentamento generalizado com o setor.

Não à toa, esse descontentamento se expressava em números:

Pesquisa recente feita pela Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp) e pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) aponta que 74% dos entrevistados (645 produtores rurais e 40 empresas de insumos) não acreditam que o governo valorize o setor agropecuário. Desse universo, 69% não acham que Brasília esteja se esforçando para melhorar os mecanismos de comercialização das safras agrícolas e da produção pecuária e 68% discordam que o Planalto esteja de fato empenhado em investir em infraestrutura logística para o escoamento dessa oferta (LOPES; ROCHA, 2014)

Assessorado por Roberto Rodrigues, Aécio Neves se estabeleceu como aposta eleitoral do agronegócio, enquanto Marina se localizava como uma escolha num possível segundo turno. Ainda que não fosse integrante do corpo diretivo da ABAG, o apoio explícito de Roberto Rodrigues a Aécio Neves pesou significativamente no posicionamento político do agronegócio e, portanto, da entidade em si. Em uma síntese, Rodrigues explicitava como a candidatura de Aécio Neves era a melhor alternativa para a ABAG, tendo em vista que “Aécio é o que mais se

aproximou do nosso programa. O senador restabeleceu o que para nós é essencial: haverá uma estratégia voltada para o agronegócio, vinda do presidente da República” (MENDES, 2014).

Em setembro de 2014, no 11º Fórum de Economia da Fundação Getúlio Vargas, ficou evidenciado que, assim como a Dilma aplicou um discurso do medo no sentido de que a oposição eleitoral traria o fim das políticas sociais, Mantega usou um discurso do medo no sentido de denunciar que a oposição traria prejuízos para “agricultura e principalmente a indústria, setor que, em sua avaliação, foi um dos mais atendidos pelo governo nos últimos anos”. Sobre a política econômica, Mantega defendeu ajustes na política macroeconômica, mas garantindo os princípios que balizaram a condução da economia até então. Dito isso, reafirmou a perspectiva de superávit primário entre 2 a 2,5% para 2015, como mecanismo que permitisse uma flexibilização da política monetária pelo BC, ou seja, numa obstinação pela redução de juros e estímulo ao crédito (NEUMANN, D.; MACHADO, T.; ELIAS, 2014).

No entanto, sem elogiar o governo atual e as medidas de apoio à indústria, as críticas de Steinbruch foram no sentido de denunciar os números apresentados pelo governo sobre a economia, incompatíveis com a “a agonia que os empresários vivem no dia a dia”, de maneira que “É essa realidade que estamos tentando passar de forma concreta [para o governo] e não temos conseguido” (NEUMANN, D.; MACHADO, T.; ELIAS, 2014).

Na tentativa de ganhar o apoio eleitoral da FIESP e dos industriais, o governo

decidiu antecipar para outubro alíquota de 3% do Reintegra –programa que devolve parte do faturamento das exportações de manufaturados às empresas -, aumentou em R\$ 200 milhões a verba destinada ao Programa de Financiamento às Exportações - Equalização (Proex) e anunciou a criação de comissões para diminuir a burocracia trabalhista e para operações de comércio exterior (PEDROSO; ELIAS, 2014).

Essas ações ganharam o elogio da FIESP, no sentido da “abertura de diálogo”, reforçada por uma sequência de encontros entre integrante do Ministério da fazenda e empresários (PEDROSO; ELIAS, 2014).

No entanto, tais esforços pareceram inúteis para ganhar o apoio político e eleitoral da FIESP. Essa repulsa já era evidenciada anteriormente no temor de Skaf que a rejeição de Dilma Rousseff prejudicasse sua campanha, com a recusa de divulgar o nome de Rousseff em seu material publicitário (AGOSTINE, 2014). Ademais, anteriormente associada a uma simpatia pela então candidata do Partido Socialista Brasileiro (PSB), Marina Silva, à Presidência da República, Benjamin Steinbruch mencionava quer “meu voto é a favor das mudanças”, mas “não sei em quem vou votar ainda. Posso até dilmar. Desde que atendidas algumas mudanças”.

Ou seja, a tendência da FIESP era muito mais não prestar apoio político e rifar Dilma Rousseff como alternativa eleitoral, do que sustentar o projeto político que a então presidente pleiteava durante seu mandato (PEDROSO; ELIAS, 2014).

Como corolário dessa divergência com o governo federal, após a reeleição de Dilma Rousseff, a FIESP prorrogou o mandato de Paulo Skaf, que se encerraria em setembro de 2015. Ao prorrogar o mandato de Skaf até 31 de dezembro de 2017, a FIESP tinha como objetivo não despender energia com um debate interno da eleição de uma nova diretoria, tendo em vista a situação delicada na indústria, permitindo que a entidade canalizasse forças para o enfrentamento ao segundo mandato Rousseff (JURGENFELD, 2014).

Com a reeleição de Dilma Rousseff e nomeação da nova equipe econômica, Portugal afirmou que “estamos mais otimistas com o próximo ano, esperando que estas indicações contribuam para a retomada da confiança o que, como os mercados indicam, já começou a ocorrer” (LOPES, 2014b). No jantar anual da Febraban no final de 2014, as projeções para o PIB, a inflação e o crédito para 2015 saíram de cena. O debate girava em torno da nova equipe econômica, que gozava de credibilidade entre os bancos e cuja diretriz de atuação já era anunciada e que “o setor vinha pedindo há tempos: juros altos, austeridade fiscal e menor peso dos bancos oficiais no crédito” (ADACHI, 2014), consolidando de vez o fim da Nova Matriz Econômica.

5.6 HEGEMONIA POLÍTICA DA FRAÇÃO BANCÁRIO-FINANCEIRAS E O PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA

Por meio dos posicionamentos das empresas dos principais grupos financeiros da Rede Transassociativa, a fração bancário-financeira demonstrou ter passado por diversos percalços ao longo do primeiro governo Rousseff. A tendencial diminuição da expansão do crédito junto à alta inadimplência afetaram os resultados ligados às operações de crédito dos bancos privados. Esse impacto foi tão significativo que forçou com que os bancos Itaú Unibanco e Bradesco exercessem uma reorientação de suas carteiras de crédito, direcionando mais esforço para o financiamento imobiliário e o crédito consignado, duas modalidades que possuem maiores garantias diante do risco de inadimplência. Aliado a isso, os bancos se dedicaram a buscar maiores garantias de fornecimento de crédito, recrudescendo critérios de concessão, e a aumentar a receita de serviços, com vistas também a melhorar a eficiência operacional.

Por meio das medidas da PBM em particular e da NME em geral, o governo Rousseff intentava alcançar o apoio da grande burguesia interna e ganhar lastro para avançar em ações

contra a fração bancário-financeira. As empresas produtivas dos grupos financeiros, sobretudo a Duratex e a Votorantim Cimentos, registravam positivamente o benefício das medidas governamentais, mas esse suporte não foi capaz de dar sustentação política ao governo.

Inicialmente justificada por conta da crise internacional, a queda da taxa de juros Selic se tornou o pilar central da NME, alicerçada com a ajuda da concorrência imposta pelos bancos públicos aos bancos privados. Por mais que fosse contrária aos seus interesses, a postura dos banqueiros é concordar com a redução dos juros e reconhecer, como o presidente do Santander, que “o nível de juro real do Brasil no passado era inacreditável”, de modo “as taxas podem ficar mais próximas das dos países normais”. Reconhecia-se que, tal como Setúbal expressava, “a queda da taxa Selic veio para ficar”. A mesma conduta era válida para a questão dos spreads bancários, em que o presidente do Itaú Unibanco declarava que era “favorável à redução do spread e os bancos estão alinhados [com essa diretriz]”.

Uma explicação para esse tipo de comportamento é levantada por Vaccari (2016) ao desenhar hipóteses sobre os perfis ideológicos dos banqueiros. Apesar dos juros altos serem de interesse dos grupos financeiros por serem fontes de remuneração aos títulos da dívida pública indexados à Selic e serem exorbitantemente cobrados de tomadores de empréstimo, os banqueiros não se posicionam pública e expressamente em prol dos elevados juros e spreads, mas sim o contrário. Vaccari (2016) estima ser possível pensar que juros altos são indefensáveis publicamente, tendo em vista que são prejudiciais à vasta maioria da sociedade, com exceção do sistema financeiro. Ao defenderem a redução dos juros, os banqueiros desatrelam seus interesses a altas taxas de lucro ao apontar que os juros elevados são um reflexo da necessidade sistêmica de controlar a inflação brasileira (dotando-se, assim, de legitimidade social e política), e que são encarecidos devido aos elevados custos operacionais das intermediações financeiras no Brasil, oriundos da grande carga de impostos e da alta taxa de inadimplência. Essa lógica fica demonstrada quando a partir principalmente de metade de 2013, que a defesa do aumento dos juros vem justamente acompanhada da necessidade de combater o índice de inflação. Trabuco é o executivo que deixou isso mais evidente no trecho:

O debate sobre a questão dos juros da economia continua presente com a inflação e a necessidade ou não de mais aperto monetário. Isso posto, o spread é um efeito colateral, cujo principal fator é a Selic. Não é expressão do desejo unilateral dos bancos. É um preço da economia regido por múltiplas influências, como a concorrência, a carga de impostos, o risco de inadimplência e os custos administrativos (TRABUCO, 2014b)

Sobre os spreads, é importante ressaltar que há tempos que os banqueiros apresentam sua própria agenda para fazer frente à questão. Como demonstrou Rodolfo Dias (2012a), no

governo Lula, os banqueiros já apontavam que havia a aceitação em relação à diminuição dos spreads, mas que tal esforço exigia políticas governamentais compensatórias. A diminuição da carga tributária, a diminuição dos depósitos compulsórios, a implementação do cadastro positivo, entre outras medidas já compunham o conjunto de ações que a fração bancário-financeira reivindicava ao tratar do tema. São políticas que visam diminuir o risco dos empréstimos e aumentar o volume do crédito disponível, deslocando a responsabilidade de diminuição do spread das mãos dos bancos para o Estado, como foi apresentado ao longo da exposição.

Essa “agenda técnica”, como colocava o presidente do Itaú Unibanco, em relação aos spreads denotou como os grupos financeiros possuíam suas próprias diretrizes sobre como a política econômica deveria se orientar. Com o passar do tempo e da incapacidade de a economia brasileira dar resposta aos interesses financeiros e industriais em termos de investimento e crescimento, sobretudo a partir de meados de 2013, os próprios banqueiros incutiam na disputa política com posicionamentos que indicavam a ambição de uma mudança de rota em relação às diretrizes da NME.

Essa ambição se manifestou na defesa por parte do Bradesco de uma harmonia entre bancos públicos e privados para endereçar os leilões de concessões e a questão da infraestrutura. Trabuco reivindicava um novo “modelo social, um modelo de equilíbrio econômico que insira de maneira muito harmônica o público e o privado”. Tendo em vista a forte concorrência que sofriam os bancos privados por parte dos bancos públicos, essa foi uma das primeiras manifestações no sentido de uma de reformulação do direcionamento da política econômica.

Tal intuito foi reforçado pelo Itaú BBA, cujo diagnóstico de Bracher identificava o esgotamento do “modelo econômico” baseada no consumo e, por conseguinte, a necessidade de novos motores que conduzissem a economia brasileira, em que, entre eles, estavam o aumento da produtividade e o enfrentamento dos gargalos de infraestrutura. Ao governo cabia realizar a transição para esse novo modelo, estimulando investimentos e o desgargamento da economia.

Essa incumbência era ainda mais decisiva devido à fragilização do governo diante das manifestações de junho de 2013³⁹, que consistiu em mais um baque na confiança da fração

³⁹ Com exceção da entrevista com o presidente do Itaú BBA, os dados analisados não apresentaram maiores repercussões das manifestações iniciadas em junho de 2013. Talvez isso se explique pela própria precaução dos banqueiros em se colocar politicamente de forma mais incisiva, tendência reforçada no momento politicamente sensível ao governo Rousseff.

bancário-financeira em relação ao governo Rousseff. Para a retomada da confiança, Bracher exigia “previsibilidade do comportamento do governo e estabilidade das regras do jogo”, o que incluía os leilões de concessões cujos retornos fossem satisfatórios ao capital, que não vieram a ocorrer por incompetência do governo, como demonstrou Chamiço (2018).

Para o Itaú BBA, o fraco desempenho dos investimentos estava associado ao modelo econômico, que já demonstrava sua exaustão no comportamento dos próprios capitalistas individuais – elementos que acentuava a necessidade de transição a um novo modelo e a uma nova orientação de política econômica. Na metade de 2013, Bracher frisava que “não há o mesmo entusiasmo com investimentos de dois anos atrás. O modelo baseado no consumo mostrou sinais de esgotamento e isso fez com que os empresários também fossem mais cautelosos”. Essa impressão foi reiterada por João Consiglio, vice-presidente do Santander Brasil, ao pontuar que “as companhias não necessitam mais tomar tantos recursos. Agora, o que estão fazendo são investimentos pontuais”, demonstrando indícios do freio da expansão do crédito.

No sentido dessa reivindicada transição de modelo, Setúbal expunha que a confiança dos capitalistas era ancorada nas esperadas mudanças do próximo governo. Dessa forma, para o presidente do Itaú Unibanco, “uma clara estratégia de *avanços estruturais* do próximo governo já deve elevar a confiança de empresários e consumidores, estimulando os investimentos e o crescimento econômico”. Setúbal detinha uma visão estratégica que, no curto prazo, defendia a manutenção do controle da inflação, o que se traduzia na defesa das altas taxas de juros, em atendimento aos interesses da fração bancário-financeira.

O descolamento da fração bancário-financeira em relação ao projeto da NME em prol de um outro direcionamento político-econômico ficou registrado no bom resultado do Itaú já em 2013-2014, decorrente da mudança da carteira de crédito, que deixou de priorizar “parcerias com o varejo para financiar o consumo, no crédito para veículos e para pequenas e médias empresas, que corroeram parte de seu resultado recente”. Em outras palavras, as modalidades de crédito compatíveis com os objetivos da NME de estímulo ao consumo por meio do crédito à pessoa física e ao investimento foram deixadas de lado tanto pelo Itaú quanto pelos demais bancos, devido aos prejuízos causados aos resultados bancários.

Nessa toada, até mesmo os pronunciamentos dos banqueiros passaram a ser mais assertivos do que anteriormente. Por exemplo, Trabuco rebateu Mantega ao afirmar que o crédito estava seguindo os sinais apresentados pela economia como um todo, apontando que

“não existe escassez de crédito. Não existe. Nos balanços se vê que tem crescido acima de 10%. Ele tem uma relação com o PIB. Temos um PIB potencial e o crédito vai crescer na medida em que haja uma demanda”. Para reforçar a blindagem bancária às críticas do governo, Trabuco ainda insinuou que o governo dispunha de responsabilidade pelo custo do crédito visto que “a cunha fiscal e impostos na concessão respondem por grande parte do custo do crédito no Brasil” (LIMA, 2014).

O presidente do Bradesco defendia também como prioritário para 2015 a manutenção do tripé macroeconômico. Esse ponto demonstra que, nas entrelinhas, a política econômica levada a cabo até ali estava, no mínimo, desalinhada com as diretrizes da ortodoxia liberal da política econômica, a predileta da fração bancário-financeira. A formação da nova equipe econômica a partir da reeleição de Dilma Rousseff, “que almeja o controle da inflação, a austeridade fiscal e a elaboração de um conjunto de reformas estruturais modernizadoras”, consistiu numa vitória da fração bancário-financeira, que concretizou a reorientação da política econômica até então implementada, e que correspondia ao interesses da grande burguesia interna.

Foi perceptível como a fração bancário-financeira recuou ao longo de um período entre 2012 e 2013, apresentando complicações e resultados econômicos desfavoráveis à medida que as medidas da Nova Matriz eram implementadas. No entanto, a efetividade da proposta do governo Rousseff malogrou alavancar o investimento privado e o crescimento econômico. Diante disso e com a aproximação do fim do mandato, os posicionamentos dos banqueiros, por mais apaziguadores que pudessem parecer, passaram a pleitear ações que recolocasse os interesses da fração bancário-financeiro na ordem do dia. Pelo apresentado, a necessidade de um novo modelo por parte do presidente do Itaú BBA, a defesa de um Estado mais amigável ao capital estrangeiro e nacional e a manutenção do tripé macroeconômico por parte do presidente do Bradesco, além das demais manifestações dos banqueiros apresentavam indícios da ambição de um redirecionamento do regime de política macroeconômica do Estado, agora mais compatível com os interesses do bloco no poder sob a hegemonia do capital financeiro.

As medidas da NME não somente desagradaram à fração bancário-financeira, mas também à própria fração de classe ao qual elas visavam atender, a grande burguesia interna, cujo apoio ao governo, examinado sobretudo pelos indícios apresentados pelos posicionamentos da FIESP, foi muito efêmero. Além disso, o cerne principal das críticas da FIESP enquanto representante da grande burguesia interna era acerca das limitações das

medidas apresentadas, tensionando para que o governo avançasse em questões fundamentais aos interesses dessa fração, em específico.

No início do primeiro mandato de Dilma Rousseff, a FIESP esboçava elogios ao PBM, mas denunciava as limitações do plano e os demais problemas encarados pelo setor industrial, tais como a forte valorização cambial, a extensão da desoneração fiscal a outros setores e o custo de energia, aspectos que atravancavam a competitividade da indústria nacional. Assim, desde a “positiva, mas insuficiente” redução inicial da taxa Selic, ficava evidente que o posicionamento dos industriais era avançar para além das iniciativas governamentais, encerrando o ano de 2011 com críticas à ainda elevada taxa de juros, à alta valorização do real e à consequente invasão do mercado doméstico de produtos importados, e à elevada carga tributária.

Como forma de disputar a agenda da política econômica, tal como fizeram os banqueiros, a FIESP lançou o Programa Brasil Competitivo, cujo objetivo era a redução dos custos industriais e a promoção de melhoras na infraestrutura do país, afim de aumentar a competitividade industrial brasileira. No intuito de enfrentar a questão da competitividade como fez a FIESP, a ABAG se queixava da ausência de logística e infraestrutura, que afetavam o setor do agronegócio. Nesse seio, as críticas da ABAG ao PIL envolviam, entre outros elementos, a falta de hidrovias para escoamento da produção de Mato Grosso.

FIESP e ABAG sentiam a ausência de um planejamento estratégico para seus respectivos setores de modo que a primeira não encontrava “planos lineares e horizontais que atendam a todo o setor industrial brasileiro” ao passo que a segunda percebia a carência de uma estratégia para o agronegócio diante de uma falta de “sensibilidade no Executivo”, a despeito de ser “responsável por superávit na balança comercial”.

Os posicionamentos críticos das entidades captavam uma desarticulação das ações governamentais, de modo que, para a FIESP, “se o governo quer atender alguns setores, ele cumpriu. Se ele quer resolver o problema de competitividade da indústria, ele não conseguiu” (RESENDE; SOUSA; EXMAN, 2012). Embora a ambição manifesta nas reuniões convocadas pelo Planalto fosse garantir “que o governo tem, sim, um plano de longo prazo e compromisso em enfrentar os principais entraves à competitividade do Brasil e de suas empresas”, tinha-se em mente que para elevar a taxa de investimento e satisfazer os interesses da grande burguesia interna, não bastavam apenas “descoordenadas iniciativas pontuais do governo, em resposta a demandas setoriais ou eventos inesperados”.

Dado esse panorama, ABAG, FIESP e ABRASCA apontavam para a necessidade de avançar nas propostas para aumentar os investimentos em infraestrutura e logística e incrementar a produtividade. Descontentes com o desempenho do setor industrial e com o crescimento econômico, tanto FIESP quanto ABRASCA viam como limitadas as reduções fiscais concedidas ao setor industrial diante do alto custo da produção decorrente, segundo elas, da elevada carga tributária. Avançando na agenda, a FIESP sugeria a redução fiscal que englobasse toda a cadeia de produção e não somente as pontas de alguns setores à medida que a ABRASCA defendia uma reforma tributária que desonerasse o setor privado e permitisse florescer os investimentos.

Enquanto isso, ao que toca o setor financeiro, a FEBRABRAN também reivindicava uma desoneração fiscal na intermediação financeira, de modo a enquadrar a questão dos spreads bancários a partir desse prisma e usando o exemplo do setor produtivo como argumento. Em outras palavras, “os impostos são uma parcela importante do spread bancário, e poderiam ser objeto de alguma desoneração, assim como o governo fez com a folha de salários de segmentos escolhidos da indústria” (SAFATLE, 2012b).

De um lado, conflito com a FEBRABAN; do outro, críticas da FIESP, da ABRASCA e da ABAG. Dessa forma, ao passo que Dilma Rousseff gerava contenda com a fração bancário-financeira, sobretudo na figura da FEBRABAN, ao demandar a redução dos juros e spreads, a presidente não vinha tendo o respaldo necessário da grande burguesia interna, uma vez que as críticas desferidas eram no sentido de denunciar as insuficiências das medidas do governo acerca da indústria e da competitividade do setor industrial brasileiro.

Esse cenário apresentou uma leve inflexão, com a FIESP expressando um alinhamento maior com o governo à medida que algumas de suas reivindicações foram atendidas, a partir da redução da tarifa da energia elétrica e da consolidação da trajetória descendente da taxa de juros Selic em meados de 2012. Esse apoio teve fôlego curto e persistiu até aproximadamente o primeiro trimestre de 2013, mediante a manutenção da Selic em 7,25%. Esse alinhamento da FIESP à condução da política econômica do governo Rousseff rendeu até mesmo críticas ao rentismo e sua ambição por juros altos, em que “aqueles que nesse momento [março de 2013] e com essa conjuntura econômica ainda defendem aumento na taxa de juros não estão interessados no desenvolvimento do país, mas no ganho fácil que vem do rentismo” (VALOR ECONÔMICO, 2013a)

A retomada da alta dos juros, a decadente produção industrial e o fraco desempenho econômico decretaram o fim de apoio por parte da FIESP ao governo Rousseff e o retorno dos posicionamentos críticos da entidade paulista. A FIESP sinalizava a necessidade de mudanças na política econômica ainda em abril de 2013, diante do receio dos desdobramentos do restante do ano (“se não houver mudanças na política econômica, vamos enfrentar grandes dificuldades em 2013”).

Nesse embalo, a ABAG, a ABRASCA e a FIESP manifestaram seus descontentamentos com os leilões de concessões na área de infraestrutura que, além dos recorrentes atrasados, apresentaram tentativas do governo em controlar a taxa de retorno dos possíveis investidores, fato que reforçou a interpretação sobre o “intervencionismo” do governo por parte das entidades e dos executivos.

O governo Rousseff percebeu a perda do apoio industrial e passou a atuar em vistas a uma reaproximação com a grande burguesia interna ao detectar “a resistência do empresariado nacional ao governo”, iniciando “uma ofensiva para tentar neutralizar esse distanciamento” (JUBÉ, 2013). O Planalto tinha ciência de suas dificuldades tanto em termos políticos quanto em termos de sua imagem para conseguir o apoio da grande burguesia interna, em que se reconhecia “nos bastidores, as ressalvas do setor produtivo à gestão petista, classificada como intervencionista e estatizante” (JUBÉ, 2013).

As rusgas com o setor financeiro também persistiam, evidenciado no baixo engajamento dos banqueiros na reunião final da Febraban em 2013. Nesse ano, embora a inadimplência tenha recuado, a tendência declinante da expansão do crédito persistia pelo segundo ano consecutivo, aliados aos prognósticos pouco animadores para 2014.

Diante do afastamento das distintas frações de classe, Dilma se reuniu com os banqueiros em março de 2014 em busca de auxílio quanto à melhor forma de angariar apoio de investidores. A resposta dada pelos banqueiros apontava para a necessidade de “retomada da confiança”, o que, para eles, impunha um maior comprometimento na área fiscal, com maior transparência das informações. Nesse ponto, evidencia-se como a fração bancário-financeira, assim como também apontado no capítulo anterior, disputava o regime de política econômica de acordo com os seus interesses, ao exigir uma maior disciplina quanto à política fiscal.

Essa empreitada da fração bancário-financeira também pôde ser demonstrada na manifestação de Murilo Portugal, que entendia que uma melhoria na confiança – segundo ele, fundamental para o cenário eleitoral que se aproximava – era a “principal tarefa do novo

governo”, “deflagrando ajustes que são necessários”, insinuando que as orientações das políticas da NME haviam chegado ao seu limite e que eram necessárias mudanças.

Paralelamente, após a ascensão dos juros, as críticas da Fiesp eram tecidas contra a manutenção da taxa Selic a 11% num cenário de economia desaquecida, de maneira que “a manutenção da taxa em patamar tão elevado diante de uma economia em desaceleração e um crescimento anêmico mostra como a política monetária está descolada da realidade do Brasil”. O desmanche das iniciativas projetadas pela NME era tanta que até mesmo Steinbruch reconhecia a “necessidade de retomada do modelo de crescimento baseado no consumo, acrescido por investimentos em infraestrutura”. Preocupada com o andamento da economia brasileira, a ABAG também se incomodava com a “inflação, juros, déficit fiscal, desindustrialização, crise na área de bens de capital focada em usinas de açúcar e etanol, vendas de máquinas em queda e logística”.

A ABAG criticava o fato do agronegócio, que detinha papel fundamental no superávit na balança comercial, não ter sido considerada vital na orientação das políticas econômicas do governo Rousseff, o que foi crucial para sua maior inclinação eleitoral para o candidato Aécio Neves no pleito presidencial. Como fruto da predileção política individual de Skaf, mas também do saldo negativo da NME, a FIESP teve uma inclinação em não apoiar eleitoralmente Dilma Rousseff, o que veio a se concretizar em oposição aberta em 2015, mediante a prorrogação do mandato de Skaf na condução da entidade industrial paulista.

O destino das ambições da NME foi selado definitivamente com a escolha da nova equipe econômica, que significou a mudança da política econômica conforme as ambições da fração bancário-financeira, que “vinha pedindo há tempos: juros altos, austeridade fiscal e menor peso dos bancos oficiais no crédito” (ADACHI, 2014).

Diante do exposto, temos indícios para responder à pergunta levantada por Singer a respeito do porquê a grande burguesia interna não ter se mobilizado “em defesa do ensaio desenvolvimentista”. Ao travar o debate com Armando Boito Jr, Singer (2018) aponta que havia uma diferença entre as contradições de classes principais defendidas por cada autor, em que Boito Jr. defendia ser entre capital nacional e capital internacional enquanto o autor reivindicava ser a entre o setor produtivo e o setor financeiro. Singer acaba por considerar necessário focar em ambas contradições.

Para isso, Singer (2018) elenca algumas possibilidades explicativas para a questão: a imbricação entre produção e finanças, numa mistura entre capital da indústria e das finanças,

em que as rubricas produtivas caíram sob o controle de bancos e fundos de investimento; o fator ideológico do anti-intervencionismo, que gerou uma repulsa dos industriais; a luta de classes, na forma do aumento no número de greves e da valorização salarial; e a dimensão externa, com a agenda liberalizante se espalhando pelos diferentes países. Acreditamos que as movimentações no bloco no poder possam também contribuir para a explicação.

A despeito do Partido dos Trabalhadores ter compartilhado um histórico de aliança com a FIESP, selado no diálogo entre a entidade e as centrais sindicais, essa articulação não significou que a FIESP fosse uma aliada permanente dos governos petistas. Em reforço a esse ponto, a entidade industrial paulista, e até mesmo das outras entidades analisadas, exigiam que se avançasse nas medidas pretendidas pela grande burguesia interna, o que fazia com que os esforços da equipe de Mantega fossem insuficientes aos interesses dessa fração, sobretudo após os sucessivos resultados econômicos insatisfatórios em termos de crescimento econômico e investimento privado.

Essa postura de avanço se tornava mais intensa na medida que as condições da luta de classes se acentuavam. Segundo dados do DIEESE (2018), 2012 é marcado como o início do crescimento significativo do número de greves ao ano, que saltam de uma média de 400 greves anuais entre 1997 e 2011 para aproximadamente 900 em 2012 e, em seguida, para uma média de dois mil ao ano entre 2013 e 2016. Em adição, 2013 registra o retorno dos protestos populares contra o aumento do custo de vida nas cidades, principalmente o preço das passagens de ônibus, alugueis e alimentos (VAZQUEZ; DA SILVA, 2018).

Esse conjunto de elementos repercutiram sob a dinâmica do bloco no poder e a hegemonia política e ideológica no primeiro governo de Dilma Rousseff. Com o naufrágio do crescimento econômico e da proposta da NME, a grande burguesia interna que anteriormente havia ascendido politicamente, adere à direção da fração bancário-financeira. Esse processo foi bem apresentado por Vaccari (2016), ainda que o autor não apresente o instrumental analítico marxista. Vaccari (2016) identifica que a partir do primeiro trimestre de 2013, há uma mudança no posicionamento político da FIESP, em particular, e da grande burguesia interna, em geral. Outrora, o autor argumenta, a entidade centrava suas críticas à elevada Selic na utilização exclusiva da taxa de juros para o combate à inflação, inclusive tecendo críticas abertas ao “rentismo”. No entanto, o alvo das críticas da entidade industrial paulista passa a ser o descontrole fiscal governamental, em que dever-se-ia adotar a “disciplina fiscal no lugar de aperto monetário para combater a inflação” (VACCARI, 2016, p. 131). Em outras palavras, a crítica deixava de ser o “monetarismo do BC” para ser a indisciplina fiscal do governo Rousseff,

de modo a eleger o governo como alvo central ao passo que, não somente poupava a fração bancário-financeira de críticas, como se alinhava com ela ao aderir à austeridade fiscal (e, indiretamente, o pagamento dos juros da dívida pública), o que contornou a contradição entre setor produtivo e finanças.

Outra inflexão no posicionamento da FIESP se referiu à política de comércio exterior. Se no início do governo Rousseff, ainda em 2011, a entidade cobrava medidas de proteção à indústria nacional mediante aumento das tarifas de importação com intuito de se proteger da concorrência dos produtos importados, a partir de metade de 2013 a FIESP rompia com essa postura defensiva e começava a criticar o isolamento comercial do Brasil e seu fechamento ao MERCOSUL. Junto à Confederação Nacional da Indústria, e Instituto de Estudo para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), a FIESP reivindicava a integração do Brasil às “cadeias internacionais de valor” na forma de assinatura de acordos de livre comércio. (VACCARI, 2016, p. 132). Dessa forma, há indícios que a grande burguesia interna passava a defender uma maior abertura comercial da economia brasileira, o que indica um apaziguamento da contradição entre capital nacional e capital internacional.

A conversão da grande burguesia interna, na figura da FIESP, à direção da fração bancário-financeira se completa com a reivindicação da flexibilização das leis trabalhistas. A FIESP rompe com articulação com as centrais sindicais e critica o aumento da renda do trabalho acima do aumento da produtividade, fruto da política de valorização real do salário mínimo e da redução do desemprego, que estavam afetando as margens de lucro. “Nas fábricas, por exemplo, segundo a Confederação Nacional da Indústria, entre 2001 e 2012, o salário real dos trabalhadores subiu 169%”, enquanto “a produtividade, só 1%” (VACCARI, 2016, p. 133), o que chancelou a avanço da FIESP em defesa da flexibilização das leis trabalhistas, em busca de reduzir o custo da força de trabalho. A defesa da flexibilização trabalhista consistiu numa agenda unificadora entre grande burguesia interna e a fração bancário-financeira, sendo de interesse do bloco no poder como um todo.

É verdadeiro que a fração bancário-financeira nunca deixou de ser a fração hegemônica do bloco no poder. Pelo próprio caráter contraditório da união das classes e frações de classe que compõem o bloco no poder, e dado a divisão internacional do trabalho e o *boom* econômico extraordinário vivenciado pela economia brasileira na primeira década do séc. XXI, foi possível que a grande burguesia interna se posicionasse politicamente melhor dentro do bloco no poder.

Por conta disso, discordarmos do diagnóstico de Boito Jr. (2013), que identificou a grande burguesia interna como a fração hegemônica. Nesse debate, aproximamo-nos com posição de Martuscelli (2018), cuja análise compreende que houve um realinhamento político da grande burguesia interna em direção ao “campo neoliberal ortodoxo”, fato que causou a implosão da “frente política neodesenvolvimentista”, nos próprios termos de Boito Jr.

Segundo Martuscelli (2018, p. 94), as medidas implementadas ao longo dos governos Lula e Dilma “foram reformas sem ruptura com o capitalismo neoliberal, na medida em que o fortalecimento político dos interesses da grande burguesia interna não colocou em xeque a hegemonia política da burguesia associada ao capital financeiro internacional”. Dessa forma, quanto à “hierarquia interna das frações do bloco no poder, a grande burguesia interna logrou melhorar sua posição política, negociar e modificar alguns aspectos da política neoliberal vigente no país e ocupar um espaço importante nas zonas de menor tensão com o imperialismo” (MARTUSCELLI, 2018, p. 94).

A hipótese do autor é que a vitória dos governos petistas significou, não apenas o fortalecimento político da grande burguesia interna, mas a dissociação das funções de hegemonia política e hegemonia ideológica. Em outras palavras, enquanto a hegemonia política continuou sendo da chamada “burguesia associada ao capital financeiro internacional” – a fração bancário-financeira –, no nível da cena política, a hegemonia ideológica foi assumida pela grande burguesia interna.

Para Marstucelli (2018), os governos petistas foram responsáveis por uma operação ideológica importante, em que se transitou da necessidade do Estado mínimo e livre iniciativa empresarial para uma relação de parceria entre Estado e grande capital, em que o primeiro arcava com o ônus e o segundo legava o bônus da relação. Dentro da relação, o Estado deveria cumprir um conjunto de funções prioritárias relacionadas à garantia regular da rolagem e o pagamento dos juros da dívida pública por meio: da não regulamentação do artigo 192 da Constituição Federal que diz respeito ao Sistema Financeiro Nacional; da manutenção do insulamento burocrático das autoridades monetárias principais (CNM e BC); da preservação do tripé macroeconômico; da Desvinculação de Receitas da União (DRU), que autoriza a utilização de 20% do orçamento livremente pelo governo federal, frequentemente empregado no pagamento da dívida pública; da Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar n. 101/2000), que estabelece punição aos agentes públicos que forem “irresponsáveis” fiscalmente no trato do manejarem o orçamento público, o que impõe limites à expansão dos gastos e dos

serviços públicos; além da Lei de Falências (Lei n. 11.101/2005), que concede maior poder aos credores das dívidas das empresas em falência.

Essas políticas asseguraram os interesses da fração bancário-financeira (ou a grande burguesia associada ao capital financeiro internacional, como coloca Martuscelli) sobre as demais frações de classe do bloco no poder, precisamente porque tais medidas impõem “condicionamentos e limitações orçamentárias e políticas significativas à execução de todo o restante da política econômica e social” (MARTUSCELLI, 2018, p. 95). Então, uma série de medidas da NME estiveram limitadas pelos marcos das políticas elencadas acima, tais como a redução da taxa Selic, o PBM, o PIL, os subsídios e as isenções fiscais, etc. A NME e demais políticas implementadas ao longo dos governos petistas contribuíram “para fortalecer politicamente a posição da grande burguesia interna no bloco no poder” (MARTUSCELLI, 2018, p. 96), mas estiveram limitadas e condicionadas pelas políticas destinadas à rolagem e ao pagamento da dívida pública.

É estabelecida, assim, uma hierarquia de interesses que estruturam o bloco no poder,

na medida em que as garantias dadas à rolagem e ao pagamento da dívida pública projetam os interesses da burguesia associada ao capital financeiro internacional à condição de fração hegemônica e geram condicionamentos/constrangimentos para a implementação dos subsídios e isenções fiscais que contemplam fundamentalmente os interesses da grande burguesia interna (MARTUSCELLI, 2018, p. 97).

Não logrando a hegemonia política do bloco no poder, a grande burguesia interna se fortaleceu politicamente e conseguiu acomodar melhor seus interesses por ter se tornado a fração reinante da cena política, aquela capa de manter partidos políticos, no caso o Partido dos Trabalhadores, nos lugares dominantes da cena política, exercendo assim a hegemonia ideológica sob o conjunto das classes dominadas⁴⁰. Para tal, essa fração de classe requereu uma aproximação com o Partido dos Trabalhadores, respaldando-se nas candidaturas de Lula e Dilma Rousseff “que se apresentaram discursivamente e também em termos de prática política como alternativas ao neoliberalismo ortodoxo vigente na década anterior (MARTUSCELLI, 2018, p.99).

Esse processo decorreu graças à incapacidade da fração bancário-financeira em ganhar espaço na disputa ideológica. A fração bancário-financeira detém dificuldade em exercer a hegemonia ideológica porque “são socialmente vistas como vinculadas a uma atividade improdutiva ou mesmo parasitária, não conseguem se projetar no plano ideológico seus

⁴⁰ A partir disso, Martuscelli (2018) alarga o conceito de fração reinante para abarcar “a fração que exerce a hegemonia ideológica sobre o conjunto da formação social e, portanto, designa não só os partidos políticos como também os grupos de interesses, que reunidos dirigem coalizões governamentais e parlamentares majoritárias.

interesses particulares como interesses de todo o conjunto da sociedade”⁴¹(MARTUSCELLI, 2018 p. 100). Esse ponto se aproxima com o perfil ideológico dos banqueiros traçado por Vaccari (2016). Cientes de que sua imagem pública está imprimida como “gananciosos” que “lucram muito”, os banqueiros evitam tecer juízos políticos perante à opinião pública, velando seus interesses por trás de causas legitimadas socialmente, como é o caso do combate à inflação, por meio, assim, da defesa dos juros altos (VACCARI, 2016) (DIAS, 2012a).

A hegemonia ideológica da grande burguesia interna foi consolidada no que Martuscelli (2018) compreende como a “ideologia neodesenvolvimentista”. Trata-se da ideia de recuperação do salário e do emprego, da defesa da atividade industrial, da atuação ativa do Estado e da política externa Sul-Sul, arregimentada pela grande burguesia interna, junto ao Partido dos Trabalhadores e segmentos dos trabalhadores organizados e não organizados. O caso da FIESP é emblemático nesse sentido pelo fato de as políticas econômicas defendidas pela agenda pública da entidade terem como preocupação central o crescimento econômico e o emprego⁴² (VACCARI, 2016).

Outra situação que esboça precisamente esse fenômeno foi a campanha presidencial de reeleição de Dilma Rousseff, em que, “mesmo recuando efetivamente na política econômica desde a metade de 2013”, observava-se “o retorno do desenvolvimentismo, ao menos na retórica” (VACCARI, 2016, p. 151). Sob a estratégia do “discurso do medo” iminente do desmonte das políticas sociais associado aos demais candidatos concorrentes,

Dilma adotava mais uma vez um discurso frontalmente crítico aos bancos e banqueiros, retomando, ao menos ao nível da retórica, o conflito estabelecido com o setor financeiro, principalmente no episódio da pressão pela redução dos spreads, em 2012. A presidente e candidata petista transformava desse modo a rejeição de sua política econômica nos círculos do sistema financeiro em elemento simbólico de força para se apresentar ao eleitorado como a candidata “dos pobres contra os ricos”, do “povo contra os banqueiros” (VACCARI, 2016, p. 154).

⁴¹ Por mais que os banqueiros tenham esboçado tentativas discursivas de se estenderem à hegemonia ideológica, exemplificadas nos casos em que Trabuco defendeu a reposição dos índices de empregabilidade, a redução da desigualdade, a defesa de “garantias sociais à população”.

⁴² Vale outro apontamento sobre a grande burguesia interna e a FIESP. Martuscelli (2018) defende que a ascensão política da grande burguesia interna foi um fenômeno indicador da fragilidade política-ideológica dessa fração de classe diante do imperialismo, uma vez que para fazer representar seus interesses necessitou se aproximar politicamente de um partido associado aos movimentos populares e sindical e da burocracia estatal. De forma semelhante, Vaccari (2016, p.166) aponta que a FIESP possui um comportamento abertamente político tendo em vista a necessidade de “mobilizar a opinião pública mais do que os banqueiros”, dado que, na inserção brasileira na divisão internacional do trabalho, “a indústria precisa lutar para conquistar posições mais favoráveis na economia e no acesso aos centros decisórios estatais que, em nosso país, tendem a privilegiar os interesses dos setores primários voltados para a exportação e o circuito de acumulação financeira”. Inclusive, Vaccari (2016) expressa o interesse por mais pesquisas que estudem o fenômeno da “porta giratória”, em que executivos transitam entre diretorias dos bancos privados e as diretorias do Banco Central, um campo de investigação vinculada às diretorias cruzadas (*interlocking directorates*), mencionadas no início do trabalho.

Dessa forma, os governos petistas formularam um dispositivo ideológico encarregado de chocar com os pilares de seu antônimo, a “ideologia neoliberal ortodoxa”, calcada nas virtudes do mercado como o mais eficiente alocador de recursos e na defesa do Estado mínimo (MARTUSCELLI, 2018).

Em concordância com Martuscelli (2018, p. 101), entendemos que o “neodesenvolvimentismo”, a “ideologia neodesenvolvimentista” ou o “ensaio desenvolvimentista” consistiram mais numa “questão de projeto ou de iniciativa governamental do que de prática política efetiva, de política consumada”, partindo da distinção entre propostas políticas e resultados concretos.

Em outros termos, ainda que tenha vigorado um embate ideológico-político entre “neodesenvolvimentismo” e “neoliberalismo”, os governos petistas não alteraram a configuração do modo de produção capitalista no sentido de dar consistência efetiva e material às bandeiras da ideologia neodesenvolvimentista. Dessa forma, “mesmo reconhecendo que os governos petistas tomaram ou foram influenciados por iniciativas de caráter neodesenvolvimentista, tais iniciativas esbarraram-se em obstáculos importantes que as impediram de se consumir efetivamente” (MASTURCELLI, 2018, p. 101).

Entre esses obstáculos, Martuscelli (2018, p. 101) identifica

a posição subordinada que o Brasil ocupa na divisão internacional do trabalho; as resistências da burguesia associada às mudanças na política econômica e social; o legado do neoliberalismo ortodoxo dos governos anteriores; as oscilações das dinâmicas do comércio exterior (a exemplo da variação dos preços das commodities e do petróleo), a fragilidade político-ideológica da grande burguesia interna; a desorganização e fragilidade política do campo popular etc.

Esses obstáculos podem ser compreendidos a partir da diferenciação que Filgueiras (2017) estabelece entre regime de política macroeconômica e o padrão de desenvolvimento capitalista. Segundo o autor, o padrão de desenvolvimento capitalista é definido por um conjunto de atributos econômicos-sociais e políticos que estrutura, organiza e delimita a dinâmica do processo de acumulação de capital, aliado às relações econômico-sociais de determinado Estado nacional em certo período histórico. A configuração do bloco no poder é um dos atributos⁴³ definidores do padrão de desenvolvimento capitalista.

⁴³ Junto ao caráter da regulação da relação capital-trabalho; do teor das relações intercapitalistas; o modo da relação entre Estado e processo de acumulação; a incorporação do progresso técnico; o modo de financiamento da acumulação; a estrutura de propriedade e distribuição de renda e riqueza; a inserção internacional do país na divisão internacional do trabalho; e as formas de organização e representação políticas das classes e frações de classe (FILGUEIRAS, 2017).

A partir do reconhecimento da dependência oriunda da divisão internacional do trabalho que estrutura a economia brasileira, cuja dinâmica e trajetória é intensamente condicionada e restringida pelos processos de acumulação de capital a nível mundial, Filgueiras (2017) identifica três padrões de desenvolvimento capitalista: o padrão primário-exportador (1850-1930); o padrão de substituição de importações (1930-1990) e o padrão liberal-periférico (1990-). O atual padrão de desenvolvimento capitalista no Brasil foi constituído pela crise do padrão anterior, sob a forma da crise da dívida externa dos anos 1980, num processo que consolidou a hegemonia do capital financeiro, como demonstrado na seção 5.1.

O padrão liberal-periférico apresenta cinco características fundamentais: 1) em decorrência da reestruturação produtiva e da abertura comercial, a relação capital-trabalho acentuou-se sobremaneira ao primeiro; implicando no crescimento do desemprego estrutural, do trabalho informal, da terceirização, etc. 2) A alteração das relações intercapitalistas em prol do capital financeiro 3) A inserção do Brasil na nova divisão internacional do trabalho que acarretou em maior vulnerabilidade externa; reprimarização da pauta exportadora e desindustrialização, aumentando a dependência financeira do país 4) A fragilização financeira do Estado e perda de capacidade de regular a economia e operacionalizar políticas macroeconômica. 5) O bloco no poder sob a hegemonia do capital financeiro, que dita as políticas fundamentais do Estado (FILGUEIRAS, 2017).

O ponto importante a destacar é que o padrão liberal-periférico de desenvolvimento se manteve em todos os governos brasileiros desde 1990, sendo que o que veio a se alterar foi somente o regime de política macroeconômica. A âncora cambial do primeiro governo FHC, o tripé macroeconômico rígido do segundo governo FHC e primeiro governo Lula e, por fim, a flexibilização do tripé no segundo governo Lula e primeiro governo Dilma, sob as diretrizes da NME, estiveram todos balizados no padrão de desenvolvimento capitalista liberal-periférico, “seja através de sua promoção ativa (comportamento dos primeiros), seja por meio de uma adaptação passiva (adotada pelos segundos)” (FILGUEIRAS, 2017, p. 158).

O boom econômico internacional dos anos 2000 permitiu a flexibilização do tripé macroeconômico, “acompanhada uma inflexão do bloco no poder, na qual o capital financeiro sofreu um deslocamento em sua hegemonia absoluta, tendo que admitir o crescimento da influência de outras frações do capital na condução do Estado”, ainda que “mesmo com um maior protagonismo do Estado, tudo foi feito sem atingir os interesses fundamentais do capital financeiro”. Em outras palavras, esse cenário conjuntural do padrão de desenvolvimento liberal-periférico foi produto de uma conjuntura internacional favorável e permitiu uma inflexão do

regime de política macroeconômica com a flexibilização do tripé, o que “reacomodou as distintas frações do capital no interior do bloco no poder” (FILGUEIRAS, 2017, p. 159).

Com o advento da crise financeira internacional em 2008, suas repercussões no Brasil implicaram na inviabilização na continuidade da flexibilização do tripé macroeconômica, o que fez com que o capital financeiro voltasse a ter “protagonismo mais ativo” e a exigência do “retorno da aplicação rígida do tripé macroeconômico como política econômica permanente de Estado” (FILGUEIRAS, 2017, p. 160), o que auxilia a explicar a derrocada da NME e o alinhamento da grande burguesia interna à fração bancário-financeira, ao final do governo Dilma Rousseff.

6. CONCLUSÕES

Esse trabalho partiu das contribuições elaboradas pelo Núcleo de Estudos Sociopolíticos sobre o Sistema Financeiro, demonstrando a relevância da utilização da Análise de Redes Sociais para o estudo da classe capitalista, sobretudo na forma do empresariado financeiro. A identificação da existência da Rede Transassociativa por Minella (2007), isto é, a existência de uma rede informal constituída pela participação simultânea dos mesmos grupos financeiros em diferentes entidades representativas de bancos em diversos países da América Latina foi expandida pelo trabalho de Silva (2018) que identificou a Rede no âmbito nacional e pela presença dos grupos econômicos e financeiros em entidades representativas de classe de diferentes setores da economia.

Sendo a Rede Transassociativa o nosso ponto de partida, selecionamos os grupos financeiros (Itaúsa, Bradesco, Santander e Votorantim) que apresentavam a maior centralidade ponderada em meio à rede, tendo em vista sua alta potencialidade de articulação. Aliado a isso, foram selecionadas entidades representativas (ABAG, ABRASCA, FIESP, FEBRABAN) ao qual os grupos financeiros faziam parte, de acordo com o critério de pertencimento a cada um dos setores econômicos. O objetivo da investigação consistiu na análise dos posicionamentos políticos das empresas dos grupos financeiros e entidades representativas selecionados sob o contexto do primeiro governo Dilma Rousseff e em relação ao arcabouço geral das políticas que compuseram a Nova Matriz Econômica.

Entendemos que os grupos econômicos correspondem à expressão institucional do capital financeiro, sendo lócus de acumulação de poder e capital, baseados no controle de propriedade mediante um centro de comando, coordenação e controle capaz de articular

decisões estratégicas e de valorização de capital acerca de uma atuação produtiva e financeira de grandes escala e diversificada mediante uma estruturação produtiva descentralizada e autônoma (em termos de decisões operacionais).

Tratamos mais especificamente de grupos financeiros, isto é, aqueles grupos econômicos cujo elemento central e unificador é uma empresa do setor financeiro, seja banco ou não. Ademais, como forma de ação coletiva, tais grupos financeiros se utilizam das entidades representativas, entendidas nesse estudo como as condensações institucionais das relações de forças entre as classes sociais, para fazer frente às demais classes e frações de classe e ao Estado.

Para dar tratamento analítico e teórico aos dados coletados, operacionalizamos o conceito de bloco no poder a fim assentar os posicionamentos políticos dos grupos e das entidades à realidade brasileira analisada. Dado o processo de financeirização, cujo impacto nacional se consolidou na forma do Plano Real e seu regime de política macroeconômica, a fração bancário-financeira se torna a fração hegemônica do bloco no poder, isto é, a unidade contraditória de classes e frações de classe dominantes detinha como seus interesses gerais os interesses econômicos, políticos e ideológica da fração bancário-financeira, ao qual os grupos financeiros pertencem.

As sucessivas vitórias presidenciais do Partido dos Trabalhadores, usufruindo de um cenário econômico internacional extraordinário, foram responsáveis pelo fortalecimento político da grande burguesia interna, cujo auge foi evidenciado ao longo do primeiro mandato de Dilma Rousseff. Desenhada em vistas a aumentar o investimento privado e a atender segmentos da grande burguesia interna, sobretudo o industrial, a NME não logrou alcançar seus objetivos políticos e econômicos, retrocedendo em suas medidas ainda no decorrer do primeiro governo Rousseff.

O mandato da presidente petista foi marcado por uma série de acontecimentos políticos e resultados econômicos que descontentaram as empresas dos grupos financeiros. A tendência declinante da expansão da carteira de crédito, o aumento da inadimplência e das consequentes provisões, pressão governamental pela redução dos juros e dos spreads, redução da taxa de lucro e diminuição da margem financeira, acentuada concorrência por parte dos bancos públicos foram motivos de descontentamento dos grupos financeiros. A resposta econômica dos banqueiros foi a reorientação das carteiras de crédito para modalidades mais seguras em relação à inadimplência, tais como crédito consignado e financiamento imobiliário, deixando de priorizar o crédito para consumo e pessoa física, modalidades mais interessantes às ambições

da equipe econômica de Mantega no intuito de estimular o crescimento econômica via consumo.

Com uma postura não beligerante, o posicionamento político das empresas dos grupos financeiros foi frequentemente convergente com as pretensões do governo Rousseff e os objetivos da NME, por mais que lhes desagradassem em termos econômicos, principalmente ao que tange a redução dos juros e dos spreads. No entanto, a estratégia dos executivos das empresas dos grupos financeiros era pautar a agenda econômica, sobretudo à referente à questão dos spreads, pleiteando a desoneração fiscal, a redução dos compulsórios bancários, o aumento das garantias ao crédito, etc. Ao longo dos anos e com a economia inerte, os banqueiros passam a disputar o direcionamento do regime de política macroeconômica, exigindo com que a política econômica estivesse em maior conformidade com os interesses da fração bancário-financeira, ao exigir um “modelo econômico” movido por novos motores que não o consumo; a garantia do tripé macroeconômico; a defesa de um Estado mais amigável ao capital estrangeiro, pontos que vieram a se concretizar definitivamente com a escolha da nova equipe econômica após a reeleição de Rousseff, sob a máxima dos “juros altos, austeridade fiscal e menor peso dos bancos oficiais no crédito”.

Supostamente interessada com a vigência das medidas da NME, a grande burguesia interna manifestou, sob os indícios apresentados pelos posicionamentos das entidades representativas analisadas, posicionamentos críticos à condução da política econômica por parte do governo Rousseff, principalmente na figura da FIESP. As questões reivindicadas envolveram maior desoneração fiscal; mais investimentos em infraestrutura e logística; planejamento estratégico para o agronegócio e para o conjunto do setor indústria; elevação da produtividade e dos investimentos privados. Com um suporte político que se mostrou efêmero, a FIESP prestou apoio somente após uma série de demandas atendidas, durando apenas até onde alcançou o auge da NME, isto é, ao redor do primeiro trimestre de 2013. Por mais que fosse acudida com as iniciativas da NME, a FIESP e demais entidades reivindicavam medidas que extrapolavam os esforços imprimidos pelo governo Rousseff, o que justifica, em partes, seus posicionamentos críticos após o começo do recrudescimento da Nova Matriz.

Esse advento gerou consequências para o bloco no poder, ao redor do final do primeiro mandato de Dilma Rousseff. Apesar de ter ascendido politicamente com o Partido dos Trabalhadores, na forma da “frente política neodesenvolvimentista” como aponta Boito Jr. (2013), a grande burguesia interna indicava, pelo posicionamento da FIESP, um alinhamento maior com a fração bancário-financeiro. Como apontado por Vaccari (2016), isso ocorreu,

primeiro, pela crítica direcionada à “indisciplina fiscal” do governo em detrimento da crítica direcionada ao aumento da taxa Selic enquanto instrumento para o combate à inflação, deixando imune e, portanto, alinhando-se à fração bancário-financeira. Segundo a FIESP passou a defender maior abertura comercial ao invés de defender a produção nacional, numa crítica ao isolamento comercial promovido pelo MERCOSUL e numa reivindicação de interligação às “cadeias globais de valor”. Terceiro, a FIESP intensificou as queixas quanto aos custos do trabalho, bradando pela flexibilização da legislação trabalhista, rompendo com as centrais sindicais outrora aliadas.

Tais elementos apontam, portanto, para a hegemonia política da fração bancário-financeira no bloco no poder ao longo de todo esse período, isto é, na capacidade da fração bancário-financeira em liderar os interesses econômicos, políticos e ideológicos das demais frações e classes do bloco no poder, incluindo a grande burguesia interna. Isso também se explica pelo conjunto de funções prioritárias que o Estado brasileiro deve cumprir e que estão relacionadas à garantia regular da rolagem e o pagamento dos juros da dívida pública, que estabelecem uma hierarquia de interesses a serem atendidos e impuseram constrangimentos e limitações ao atendimento dos interesses da grande burguesia interna na forma da NME.

Isso significa que, conforme Marstucelli (2018), houve uma a dissociação entre hegemonia política e hegemonia ideológica. A grande burguesia interna foi apenas capaz, dado sua fragilidade política e mediante sua aliança com o Partido dos Trabalhadores, de galgar a hegemonia ideológica, isto é, capacidade de imprimir seus interesses econômicos, político e ideológicos sob o conjunto da sociedade (o conjunto da sociedade). Esse fenômeno ocorreu graças à “ideologia neodesenvolvimentista”, a ideia de recuperação do salário e do emprego, da defesa da atividade industrial, da atuação ativa do Estado e da política externa Sul-Sul. A incapacidade da grande burguesia interna em assumir a hegemonia política é explicada pela incapacidade de fazer com que o “neodesenvolvimentismo” tivesse consequências constantes e efetivas, o que requereria a alteração da configuração do modo de produção capitalista no sentido de dar consistência efetiva e material às bandeiras da “ideologia neodesenvolvimentista”.

Nesse sentido, a distinção realizada por Filgueiras (2018) entre regime de política macroeconômica e o padrão de desenvolvimento capitalista é fundamental para o entendimento dessa dinâmica do bloco no poder. Formado por um conjunto de atributos econômicos-sociais e políticos que condicionam a dinâmica do processo de acumulação de capital, o padrão de desenvolvimento capitalista admite diferentes regimes de política macroeconômica,

influenciados pelas relações econômico-sociais de determinado Estado nacional em certo período histórico.

O padrão de desenvolvimento capitalista liberal-periférico, entre outras características, é mercado pela hegemonia do capital financeiro, da fração bancário-financeira, e comportou diferentes regimes de política macroeconômica: a âncora cambial do primeiro governo FHC, o tripé macroeconômico rígido do segundo governo FHC e primeiro governo Lula e, por fim, a flexibilização do tripé no segundo governo Lula e primeiro governo Dilma, sob as diretrizes da NME. Grosso modo, foram esses diferentes regimes ao qual o presidente do Itaú BBA se referiu quando destacou a necessidade de mudar o “modelo” com novos “motores de crescimento”.

Ao passo que o *boom* econômico da primeira década do séc. XXI permitiu a flexibilização do tripé macroeconômico e a acomodação dos interesses da grande burguesia interna, a crise internacional de 2008 e suas reverberações na economia brasileira balizaram o terreno material pela qual se fez necessária a retomada da rigidez do tripé macroeconômico e o fortalecimento da fração bancário-financeira, cujo alinhamento por parte da grande burguesia interna se fez presente à medida que a proposta da NME naufragava.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALDRIGHI, D. M.; POSTALI, F. A. S. Business Groups in Brazil. *In*: COLPAN, A. M.; HIKINO, T.; HIKINO, T. (ed.). **The Oxford Handbook of Business Groups**. New York: Oxford University Press Inc, 2010, p. 353-386

AMADO, A. M. Impactos regionais do recente processo de concentração bancária no Brasil. *In*: **Anais do III Encontro Nacional de Economia Política**. [S.l.]: [s.n.]. 1998.

AMARAL, M. S.. Neoliberalismo na América Latina e a Nova Fase da Dependência. *In*: V Colóquio Internacional Marx e Engels, Campinas. **Anais do V Colóquio Internacional Marx e Engels**. Campinas, 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMPANHIAS ABERTAS. **Anuário Estatístico das Companhias Abertas 2007**. São Paulo, 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMPANHIAS ABERTAS. **Anuário Estatístico das Companhias Abertas 2013/2014**, 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Sistema Gerenciador de Séries Temporais – v2.1**. Banco Central do Brasil. Brasília. 2019. Disponível em: <http://ww.bcb.gov.br> Acesso em 12 mar. 2019.

BALANCO, P.; PINTO, E. Os anos dourados do capitalismo: uma tentativa de harmonização entre as classes. **Pesquisa & Debate (Online)**, v. 18, [s/n], p. 27-47, 2007.

BATISTA, P. N. O consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. *In: SOBRINHO, B. L. et al. Em Defesa do Interesse Nacional: Desinformação e Alienação do Patrimônio Público*. São Paulo: Paz e Terra, 1994.

BIANCHI, A. G.. **O ministério dos industriais: a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990**. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2004.

BIANCHI, A. G. Empresários e ação coletiva: notas para um enfoque relacional do associativismo. **Rev. Sociologia e Política**, Curitiba, [s/v], nº 28, p. 117-129, jun. 2007.

BOITO JR, A. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. **Revista de Sociologia e Política**, nº 28, junho 2007.

BOITO JR., A. As bases políticas do neodesenvolvimentismo. *In: 9º Fórum de Economia da Fundação Getúlio Vargas - "O acordo social necessário. Pode o Brasil ter uma estratégia nacional de desenvolvimento?"*, 2012.

BOITO JR., A. O lulismo é um tipo de bonapartismo? Uma crítica às teses de André Singer. **Crítica Marxista**, n. 37, p. 171-181, 2013.

BOITO JR., A. Reforma e crise política no Brasil: os conflitos de classe nos governos do PT. São Paulo: Ed. Unesp, 2018.

BRANDÃO, R. V. M. **Ajuste Neoliberal no Brasil: desnacionalização e privatização do sistema bancário no governo Fernando Henrique Cardoso (1995/2002)**. Tese (Doutorado em História Social). Programa de Pós-Graduação em História Social. Instituto de Ciência Humanas e Filosofia. Universidade Federal Fluminense. Niterói, 2013.

BUENO, W. C.. **Comunicação empresarial: políticas e estratégias**. São Paulo: Saraiva, 2009.

CARVALHO, M. A. Privatização, dívida e déficit público no Brasil. *In: IPEA - Textos para Discussão*. Brasil, nº847, 2001.

CHAMIÇO, E. R. **A nova matriz econômica: uma interpretação**. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia. Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia, 2018.

CHANDLER, A. **Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism**. Cambridge: Belknap Press, 1990.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNAIS, F. Mundialização: o capital financeiro no comando. **Revista Outubro**, São Paulo, n. 5, p. 7-28, 2001.

CHESNAIS, F. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. *In: CHESNAIS, F. (org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências*. São Paulo: Xamã, 2005.

COSTA, F. N. D. **Brasil dos Bancos**. São Paulo: EDUSP, 2012.

CRUZ, S. C. V. E. Elementos teóricos para a análise da burguesia. Rio de Janeiro: IUPERG, 1979.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS. **Balço das Greves em 2018**. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/balancodasgreves/2018/estPesq89balancoGreves2018.pdf>>. Acesso em: 30 jan 2020.

DIAS, R. P. **Organização e posicionamento político dos bancos no governo Lula**. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2012a.

DIAS, R. P. **A burguesia financeira em rede: as relações acionários dos grupos financeiros privados nacionais no Brasil (2002-2014)**. Tese (Doutorado em Sociologia Política). Departamento de Sociologia e Ciência Política. Universidade Federal de Santa Catarina, 2018.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. R. Globalização e Elites Empresariais: Padrões Alternativos de Relações entre os Setores Público e Privado no Brasil. *In: Anais do XXIV Encontro Anual da ANPOCS*. Petrópolis. Out. 2000.

DUARTE, J.; FONSECA JÚNIOR, W. C. Relacionamento fonte/jornalista. *In: DUARTE, Jorge (org.). Assessoria de imprensa e relacionamento com a mídia: teoria e técnica*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

DURATEX. Relatório Anual, 2011.

DURATEX. Fact Sheet 4T12, 2012.

FIALHO, J. Pressupostos para a construção de uma sociologia das redes sociais. *Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Vol. XXIX, pág. 59-79, 2015.

FIESP, CUT, FORÇA SINDICAL, SINDICATO DOS METALÚRGICOS DO ABC, SINDICATO DOS METALÚRGICOS DE SÃO PAULO. **Brasil do diálogo, da produção e do emprego: acordo entre trabalhadores e empresários pelo futuro da produção e do emprego**. São Paulo, maio de 2011.

FILGUEIRAS, L. **Projeto político e modelo econômico neoliberal no Brasil: implantação, evolução, estrutura e dinâmica**. Versão preliminar, 2005.

FILGUEIRAS, L. O Neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico. *In: BASUALDO, E. M.; ARCEO, E. (org.). Neoliberalismo y Sectores Dominantes - tendências globales y experiências nacionales*. Iaed. Buenos Aires, 2006.

FILGUEIRAS, L. Economia, política e o bloco no poder no Brasil. *Bahia anál. dados*, Salvador, v.27, n.2, p.147-173, jul.-dez. 2017.

FREEMAN, L. C. Centrality in social networks: Conceptual clarification. *Social Networks*, v. 1, n. 2, p. 215-239, 1979.

GRANOVETTER, M. Business Groups. *In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (ed.). The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J., Princeton University Press, p. 453-475, 1994.

GOMES, F. G. **Acumulação de capital via dívida pública: contribuição para uma crítica à razão da crise fiscal**. Tese (Doutorado em Pós-graduação em Administração). Escola de Administração. Universidade Federal da Bahia, 2007.

GONÇALVES, R. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, p. 491-518, out/dez 1991.

- GONÇALVES, R. A dominação do capital financeiro no Brasil. **Revista Sociedade Brasileira de Economia Política**, Rio de Janeiro, nº 19, p. 25-43, dezembro 2006.
- HELLEINER, E. **States and the reemergence of global finance**. Cornell University, 1994.
- HILFERDING, R. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- LAZZARINI, S. G. **Capitalismo de Laços: os donos do Brasil e suas conexões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- LAGE, Nilson. **A reportagem: teoria e técnica de entrevista e pesquisa jornalística**. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- LENIN, V. I. **El imperialismo, fase superior del capitalismo**. Ituzaingó: Cienflores, 2016.
- MARTUSCELLI, D. E. Como identificar a classe ou fração de classe do bloco no poder?: apontamentos teórico-metodológicos. In: MIGUEL, L. F.; BIROLI, F (org.). **Encruzilhadas da democracia**. Porto Alegre: Zouk, 2017.
- MARTUSCELLI, D. E.. Balanço dos governos petistas e análise dos realinhamentos de classe na crise do governo Dilma. In: Hernán Ouviaña; Mabel Cristina Thwaites Rey. (org.). **Estados en disputa: auge y fractura del ciclo de impugnación al neoliberalismo en América Latina**. 1ed. Buenos Aires: El Colectivo, 2018.
- MARINI, R. M.; SPELLER, P. A universidade brasileira. **Revista de Educación Superior**, nº22, México, Abril-Junho, 1977
- MENDONÇA, S. R. A OCB e a nova hegemonia ruralista no Brasil. In: **Estado e representação empresarial: um estudo sobre a Sociedade Nacional de Agricultura (1964– 1993)**. Relatório Final de Pesquisa. Niterói: PPGH/UFF, 2005.
- MENDONÇA, S. R. O "sistema" Abag e a supremacia burguesa no Brasil (1993-2013) In: CAMPOS, P. H.P.; BRANDÃO, R. V. M. (org.). **Dimensões do empresariado brasileiro: história, organização e ação política**. Rio de Janeiro: Consequência, 2019.
- METZNER, T. D.; MATIAS, A. B. **O setor bancário brasileiro de 1990 a 2010**. Barueri: Manole, 2015.
- MINELLA, A. C. **Banqueiros: organização e poder político no Brasil**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo. 1988.
- MINELLA, A. C. Representação de classe do empresariado financeiro na América Latina: a Rede Transassociativa no ano 2006. **Rev. Sociol. Polít.**, Curitiba, 28, p. 31-56, jun. 2007a.
- MINELLA, A. C. Maiores bancos privados no Brasil: um perfil econômico e sociopolítico. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 9, nº 18, jul./dez. 2007b, p. 100-125
- MINELLA, A. C. Bancos e banqueiros durante os “anos de chumbo”. In: MARTINS, M. S. N.; CAMPOS, P.H. P.; BRANDÃO; R.V.M. (org.). **Política econômica nos anos de chumbo**. Rio de Janeiro: Consequência, 2018.
- MINTZ, B.; SCHWARTZ, M. **The Power Structure of American Business**. Chicago: University of Chicago, 1985.
- MIZRUCHI, M. R. Análise de Redes Sociais avanços recentes e controvérsias atuais. **ERA**, vol. 46, nº3, 2006.

MORAES, G. P. Algumas observações para o estudo das classes dominantes na agropecuária brasileira. **Revista Reforma Agrária**. Campinas, ano 17, n.2, p. 17-33, ago/Nov.1987.

MORENO, J. L. Who Shall Survive: A New Approach to the Problem of Human Interrelations. Whashington: **Nervous And Mental Disease Publishing Co.**, 1934.
Disponível em: <https://archive.org/details/whoshallsurviven00jlmo> . Acesso em: 20 nov. 2019.

MUNKIRS, J.; KNOEDLER, J. **The existence and exercise of corporate power: an opaque fact**. Journal of Economic Issues, 1987.

OLIVEIRA, R. R.. “Nova Burguesia Nacional” nos Governos Lula e Dilma? Uma crítica às teses de Armando Boito Júnior (2003-2013). *In*: XII Congresso Brasileiro de História Econômica - 13ª Conferência Internacional de História de Empresas. **Anais do XII Congresso Brasileiro de História Econômica e 13ª Conferência Internacional de História de Empresas**. Niterói, 2017.

PAULANI, L. M. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. São Paulo: **Estudos Avançados**, v. 23, nº66, 2009.

PAULANI, L. M . Capitalismo e Estado no Brasil: A saga dos investimentos públicos. *In*: **Revista Política**. Vol. 1, n. 3. Brasília: Editora FJM, 2016

PINTO, E. C. **Bloco no Poder e Governo Lula: grupos econômicos, política econômica e novo eixo sino-americano**. Tese (Doutorado em Economia da Indústria e da Tecnologia). Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010a.

PINTO, E, C.; BALANCO, P. Estado, bloco no poder e acumulação capitalista: uma abordagem teórica. **Revista de Economia Política**, vº 34, 39-60, 2014.

PINTO, E. C.; TEIXEIRA, R.. A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v.21, Número Especial, p. 909-941, dez. 2012

PINTO, E. C.; PINTO, J. P. G.; BARUCO, G.; SALUDJIAN, A.; BALANCO, P.; SCHONWERWAL, C.; NOGUEIRA, I. A economia política dos governos Dilma: acumulação, bloco no poder e crise. *In*: **XXI Encontro Nacional de Economia Política**, São Bernardo do Campo/SP, 2016.

PINTO, R. G. **O novo empresariado rural no Brasil: uma análise das origens, projetos e atuação da Associação brasileira de Agribusiness (1990-2002)**. Dissertação (Mestrado em História). Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Departamento de História. Universidade Federal Fluminense. Niterói, 2010b.

POULANTZAS, N **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: **Edições Graal**, 1980.

PORTUGAL, J.; COMIN, A.; NARETTO, N.; BRESLER, R. Grupos econômicos: Expressão institucional da unidade empresarial contemporânea. **Estudos de Economia do Setor Público**, p.1-69, 1994.

ROCHA, M. A. M. **Grupos Econômicos e Capital Financeiro: Uma História Recente do Grande Capital Brasileiro**. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas). Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2013.

SABADINI, M. S. Sobre o capital financeiro. **Temporalis**, Brasília (DF), ano 15, n. 30, jul./dez. 2015.

SAES, D. Estado e classes sociais no capitalismo brasileiro dos anos 70/80. *In*: SAES, D. **República do capital: capitalismo e processo político no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2001.

SAES, D. As frações da classe dominante no capitalismo: uma reflexão teórica. *In*: PINHEIRO, M. (org.) **Ditadura: o que resta da transição**. São Paulo: Editora Boitempo, 2014

SANTANDER BRASIL. **Perfil Corporativo. Sítio eletrônico**, 2019. Disponível em: <https://www.santander.com.br/ri/santander-brasil#historico> Acesso em 02/12/2019.

SCHMITZ, A. A. **Fontes de notícias: ações e estratégias das fontes empresariais nas relações com os jornalistas de economia e negócios**. Dissertação (Mestrado em Jornalismo). Departamento de Jornalismo. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010.

SILVA, R.O. **Redes Transassociativas: análise da participação dos grupos econômicos e financeiros na estrutura de representação de classe no Brasil**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Sociais). Departamento de Sociologia e Ciência Política. Universidade Federal de Santa Catarina, 2018.

SINGER, A. Cutucando onças com bases curtas. *In*: SINGER, A. **O lulismo em crise: um quebra-cabeça do período Dilma (2011-2016)**. São Paulo: Companhia das Letras, 2018.

TAVARES, M. D. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar editores, 1972.

TAVARES, M. C.; BELLUZO, L. A mundialização do capital e a expansão do poder americano. *In*: FIORI, J. L. (org.) **O poder americano**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

TAVARES, M. C.; MELIN, L. E. Pós-escrito: a reafirmação da hegemonia norte-americana. *In*: FIORI, J. L.; TAVARES, M. C, (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

TOMAÉL, M. I.; MARTELETO, R. M. Redes sociais de dois modos: aspectos conceituais. **TransInformação**, Campinas, 25(3):245-253, set./dez., 2013.

VACCARI, G. S. **Empresariado e política no Brasil contemporâneo: o discurso da Fiesp e dos Banqueiros frente à política econômica do governo Dilma Rousseff (2011-2014)**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Pós-Graduação em Ciências Sociais. Universidade de Santa Maria, Santa Maria, 2016.

VAZQUEZ, J. P., DA SILVA, D. C. C. A Reforma Trabalhista brasileira de 2017 e a superexploração da força de trabalho. *In*: **I Seminário de Sociologia e Política**, Florianópolis, 2018.

VAZQUEZ, J. P. Estado e capital fictício: o novo regime fiscal no Brasil. CSOnline – **Revista Eletrônica de Ciências Sociais**, Juiz de Fora, n. 26, 2018.

VAZQUEZ, J. P. Grupos econômicos e frações de classe: o capital financeiro em questão. **Revista de Estudios Sociales Contemporáneos**, nº 20, p. 66-81, 2019.

VOTORANTIM CIMENTOS. **Relatório Integrado** 2012, 2012.

VOTORANTIM CIMENTOS. **Relatório Integrado** 2013, 2013.

7.1 ANEXO - MATÉRIAS JORNALÍSTICAS

ADACHI, V. Spread depende de garantia melhor, diz Lisboa. **Valor Econômico**. São Paulo, 9 de mar. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/09/spread-depende-de-garantia-melhor-diz-lisboa-do-itaui.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

ADACHI, V. Presidente da Febraban diz que vai discutir “tarifas” com o governo. **Valor Econômico**. São Paulo, 9 abr. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/19/o-grande-elefante-do-spread-moveu-se-alguns-centimetros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

ADACHI, V. O spread do Banco Central versus o spread dos bancos. **Valor Econômico**. São Paulo, 27 abr. 2012c. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/27/o-spread-do-banco-central-versus-o-spread-dos-bancos.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

ADACHI, V. O grande elefante do spread moveu-se alguns centímetros. **Valor Econômico**. São Paulo, 19 abr. 2012d. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/19/o-grande-elefante-do-spread-moveu-se-alguns-centimetros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

ADACHI, V. A banca de melhor humor. In: **Valor Investe: a opinião independente**. 11 dez. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor-investe/casa-das-caldeiras/3813650/banca-de-melhor-humor> Acesso em: 5 fev. 2020.

ADACHI, V.; LIMA, A. Para Trabuco, medidas terão efeito por casar incentivo fiscal com alívio de depósito. **Valor Econômico**. São Paulo, 22 maio 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/05/22/para-trabuco-medidas-terao-efeito-por-casar-incentivo-fiscal-com-alivio-de-deposito.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

ADACHI, V.; MANDL, C.; MARQUES, F. Um jantar melancólico, como o ano dos bancos. **Valor Econômico**. São Paulo, 17 dez. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/12/17/um-jantar-melancolico-como-o-ano-dos-bancos.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

AGOSTINE, C. Skaf diz não enxergar palanque duplo para Dilma em SP. **Valor Econômico**. São Paulo, 23 jul. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3624084/skaf-diz-nao-enxergar-palanque-duplo-para-dilma-em-sp> Acesso em: 4 fev. 2020

BATISTA, F. Aécio defende consolidação de legislação sobre crédito rural. **Valor Econômico**. São Paulo, 4 ago. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3638844/aecio-defende-consolidacao-de-legislacao-sobre-credito-rural> Acesso em: 5 fev. 2020.

BITTENCOURT, A. Tranquilidade só da boca para fora. **Valor Econômico**. 4 de out. 2011. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor-investe/casa-das-caldeiras/972392/tranquilidade-so-da-boca-para-fora> Acesso em: 03 jan. 2020.

- BITTENCOURT, A. O cafezinho da Dilma. In: **ValorInveste: a opinião independente**. 11 jan. 2013a. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor-investe/casa-das-caldeiras/2966556/o-cafezinho-da-dilma> Acesso em: 4 fev. 2020.
- BITTENCOURT, A. Feliz Coincidência. In: **ValorInveste: a opinião independente**. 14 jan. 2013b. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor-investe/casa-das-caldeiras/2969072/feliz-coincidencia> Acesso em: 4 fev. 2020
- BITTENCOURT, A. A delicada costura (interna) para definir Tesouro e bancos públicos. In: **ValorInveste: a opinião independente**. 14 jan. 2013b. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor-investe/casa-das-caldeiras/3791058/delicada-costura-interna-para-definir-tesouro-e-bancos-publ> Acesso em: 5 fev. 2020
- BITTENCOURT, R. Fiesp vai ao TCU para exigir novas licitações no setor elétrico. **Valor Econômico**. Brasília, 26 jul. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/07/26/fiesp-vai-ao-tcu-para-exigir-novas-licitacoes-no-setor-eletrico.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020
- BRACHER, C. 'Empresas têm orçamento maior para 2014'. [Entrevista concedida a] Talita Moreira e Vanessa Adachi. **Valor Econômico**. São Paulo, 2 set. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/09/02/empresas-tem-orcamento-maior-para-2014.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- DIAS, C. 'Inadimplência começará a cair a partir do 4º trimestre'. **Valor Econômico**. 29 jun. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/06/29/inadimplencia-comecara-a-cair-a-partir-do-4o-trimestre.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.
- DIAS, G. S.; AGOSTINE, C. Dilma diz que conceitos de indústria e serviços vão se mesclar. **Valor Econômico**. São Paulo, 14 out. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/noticia/2012/11/14/dilma-diz-que-conceitos-de-industria-e-servicos-vao-se-mesclar.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020
- DEZEM, V.; MENDES, L. H.; LOPES, F. Empresários se mostram otimistas com a economia. **Valor Econômico**. São Paulo, 22 maio 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/05/22/empresarios-se-mostram-otimistas-com-a-economia.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- ENNES, Juliana. Santander já vê desaceleração do crédito no segundo semestre. **Valor Econômico**. Rio de Janeiro, 12 set. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/09/12/santander-ja-ve-desaceleracao-do-credito-no-segundo-semester.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.
- FACCHINI, C. Fiesp ataca Cesp e Cemig e elogia o pacote do governo. **Valor Econômico**. São Paulo, 17 set. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/09/17/fiesp-ataca-cesp-e-cemig-e-elogia-o-pacote-do-governo.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020
- FERREIRA, C. Abag diz que há 'luz amarela' para setor produtivo. **Valor Econômico**. São Paulo, 9 ago. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2013/08/09/abag-diz-que-ha-luz-amarela-para-setor-produtivo.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020
- FOLEGO, T. Itaú: Estratégia de avanços estruturais elevaria confiança empresarial. **Valor Econômico**. São Paulo, 5 maio 2014. Disponível em:

<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/05/05/itau-estrategia-de-avancos-estruturais-elevaria-confianca-empresarial.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

GIFFONI, C. Juro baixo é interesse do país, diz Skaf. **Valor Econômico**. São Paulo, 19 out. 2011a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/10/18/juro-baixo-e-interesse-do-pais-diz-skaf.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

GIFFONI, C. Fiesp culpa governo Dilma pelo fraco desempenho da indústria em 2011. **Valor Econômico**. São Paulo, 14 dez. 2011b. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/12/14/fiesp-culpa-governo-dilma-pelo-fraco-desempenho-da-industria-em-2011.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

GIFFONI, C. Um dia após pacote, indústria pede novas medidas em ato em São Paulo. **Valor Econômico**. São Paulo, 4 abr. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/04/04/um-dia-apos-pacote-industria-pede-novas-medidas-em-ato-em-sao-paulo.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

IZAGUIRRE, M. Bancos se comprometem a aumentar crédito para veículos, diz Mantega. **Valor Econômico**. Brasília, 21 maio 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/05/21/bancos-se-comprometem-a-aumentar-credito-para-veiculos-diz-mantega.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

JUBÉ, A. Dilma lança ofensiva para se aproximar de empresários. **Valor Econômico**. Brasília, 4 nov. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/coluna/dilma-lanca-ofensiva-para-se-aproximar-de-empresarios.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

JUNQUEIRA, C. Cenário econômico vai ajudar reeleição, diz Skaf. **Valor Econômico**. 27 fev. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/noticia/2013/02/27/cenario-economico-vai-ajudar-reeleicao-diz-skaf.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

JURGENFELD, V. Mandato de Skaf na Fiesp é prorrogado até fim de 2017. **Valor Econômico**. São Paulo, 25 nov. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/11/25/mandato-de-skaf-na-fiesp-e-prorrogado-ate-fim-de-2017.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

KLEIN, C. Ventos a favor de Dilma, com ou sem PIBão. **Valor Econômico**. 3 jan. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/coluna/ventos-a-favor-de-dilma-com-ou-sem-pibao.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

LARUNA, E.; ALONSO, O.; RIBEIRO, I. Dono da CSN diz que Brasil enfrenta risco de recessão inédito. **Valor Econômico**. São Paulo, 13 ago. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/08/13/dono-da-csn-diz-que-brasil-enfrenta-risco-de-recessao-inedito.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

LAGUNA, E.; MARQUES, F. Conflito de interesses trava solução de mercado para crise automotiva. **Valor Econômico**. São Paulo, 11 jun. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/06/11/conflito-de-interesses-trava-solucao-de-mercado-para-crise-automotiva.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

LEO, S. O que quer Dilma, o que querem os empresários. **Valor Econômico**. 26 mar. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/coluna/o-que-quer-dilma-o-que-querem-os-empresarios.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

- LEO, S. Industriais com Dilma na disputa elétrica. **Valor Econômico**. 26 nov. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/coluna/industriais-com-dilma-na-disputa-eletrica.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- LIMA, A. Falta consenso sobre crédito em 2012. **Valor Econômico**. São Paulo, 21 dez. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/12/21/falta-consenso-sobre-credito-em-2012.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020
- LIMA, A. Crédito ao consumo patina mesmo com estímulo do governo. **Valor Econômico**. São Paulo, 23 jan. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/01/23/credito-ao-consumo-patina-mesmo-com-estimulo-do-governo.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020
- LIMA, A.; MANDL C. Bancos aumentam rigor na concessão de crédito **Valor Econômico**. São Paulo, 4 de ago. 2011a. Disponível em: <https://www.valor.com.br/impreso/primeira-pagina/bancos-aumentam-rigor-na-concessao-de-credito> Acesso em: 03 jan. 2020.
- LIMA, A.; MANDL C. Itaú venderá serviços para compensar queda no crédito. **Valor Econômico**. São Paulo, 30 nov. 2011b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/11/30/itau-vendera-servicos-para-compensar-queda-no-credito.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020.
- LIMA, A.; MANDL C. Selic em baixa afetará resultados. **Valor Econômico**. São Paulo, 10 fev. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/02/10/selic-em-baixa-afetara-resultados.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020
- LIMA, A.; MANDL, C.; PACHECO, F. Balanços de Bradesco e Santander trazem números díspares. **Valor Econômico**. São Paulo, 28 de jul. 2011. Disponível em: <https://www.valor.com.br/impreso/investimentos/balancos-de-bradesco-e-santander-trazem-numeros-dispares> . Acesso em: 03 jan. 2020.
- LIMA, A.; SIMÃO, E.; MANDL, C.; QUINTÃO, C. Banco teme descasamento entre caderneta e crédito. **Valor Econômico**. São Paulo, 4 maio 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/05/04/banco-teme-descasamento-entre-caderneta-e-credito.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- LIMA, A.; PACHECO, F. Bancos terão de repensar modelo de negócios. **Valor Econômico**. São Paulo, 21 jun. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/06/21/bancos-terao-de-repensar-modelo-de-negocios.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- LIMA, V. PMDB apostar em candidatura Skaf para aumentar bancada de deputados. **Valor Econômico**. São Paulo, 3 set. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/noticia/2013/09/03/pmdb-apostara-em-candidatura-skaf-para-aumentar-bancada-de-deputados.ghtml> Acesso em: 7 fev. 2020
- LIMA, V. Crédito não é culpado por dificuldades na venda de carros, diz Trabuço. **Valor Econômico**. Brasília, 29 abr. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/04/29/credito-nao-e-culpado-por-dificuldades-na-venda-de-carros-diz-trabuco.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.
- LOPES, F. Abag prevê dois anos mais complicados para os grão. **Valor Econômico**. São Paulo, 25 jul. 2014a. Disponível em:

<https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2014/07/25/abag-preve-dois-anos-mais-complicados-para-os-graos.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

LOPES, F. Escolhas para equipe econômica devem trazer confiança, diz Febraban. **Valor Econômico**. São Paulo, 27 nov. 2014b. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/noticia/2014/11/27/escolhas-para-equipe-economica-devem-trazer-confianca-diz-febraban.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

LOPES, F.; ROCHA, A. A. Dividido, agronegócio busca compromissos de presidenciais. **Valor Econômico**. São Paulo, 2 set. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3677720/dividido-agronegocio-busca-compromissos-de-presidenciais> Acesso em: 5 fev. 2020

LORENZO, F. Indústria, varejo e centrais sindicais se unem contra importações. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 jan. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/01/26/industria-varejo-e-centrais-sindicais-se-unem-contrainportacoes.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

LORENZO, F.; MANDL, C. Fazenda discute "sindicato de bancos" para bancar concessões. **Valor Econômico**. São Paulo, 28 out. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2013/08/28/fazenda-discute-sindicato-de-bancos-para-bancar-concessoes.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

LOTURCO, R. Movimento cíclico. **Valor Econômico**. São Paulo, 8 ago. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/08/08/movimento-ciclico.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

MACHADO, D. Itaú Unibanco anuncia nova rodada de corte de juros. **Valor Econômico**, Brasília, 11 maio 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/05/11/itau-unibanco-anuncia-nova-rodada-de-corte-de-juros.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MACHADO, D. Itaú Unibanco anuncia nova rodada de corte de juros. **Valor Econômico**. Brasília, 11 maio 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/05/11/itau-unibanco-anuncia-nova-rodada-de-corte-de-juros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

MACHADO, T.; PEDROSO, R. Ainda há espaço para queda do spread bancário, avalia Bradesco. **Valor Econômico**. São Paulo, 3 dez. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/12/03/ainda-ha-espaco-para-queda-do-spread-bancario-avalia-bradesco.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C. Votorantim faz provisões de R\$ 3,3 bi em 2011 **Valor Econômico**. São Paulo, 15 de fev. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/02/15/votorantim-faz-provisoes-de-r-33-bi-em-2011.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020

MANDL, C. Bradesco espera queda gradual da inadimplência nos próximos trimestre. **Valor Econômico**. São Paulo, 28 jan. 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/01/28/bradesco-espera-queda-gradual-da-inadimplencia-nos-proximos-trimestres.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C. Mais concentração. **Valor Econômico**. 16 ago. 2013b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/08/16/mais-concentracao.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C. Sinergias com o Votorantim começam a ser exploradas. **Valor Econômico**. São Paulo, 22 fev. 2013c. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/02/22/sinergias-com-o-votorantim-comecam-a-ser-exploradas.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C. Inadimplência tem queda forte e bancos lucram mais. **Valor Econômico**. São Paulo, 5 fev. 2014a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/02/05/inadimplencia-tem-queda-forte-e-bancos-lucram-mais.ghtml>. Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C. Presidente do Santander Brasil diz ter “total confiança” em Dilma. **Valor Econômico**. São Paulo, 27 out. 2014b. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3751236/presidente-do-santander-brasil-diz-ter-total-confianca-em-dilma> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C. Banqueiros declaram apoio a segundo mandato. **Valor Econômico**. São Paulo, 28 out. 2014c. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3751988/banqueiros-declaram-apoio-segundo-mandato> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C. Presidente do Santander Brasil diz ter “total confiança” em Dilma. **Valor Econômico**. São Paulo, 27 out. 2014d. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3751236/presidente-do-santander-brasil-diz-ter-total-confianca-em-dilma> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C.; ADACHI, V.; SATO, K.; IZAGUIRRE, M. Bancos e governo discutem investimento e crédito. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 fev. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/02/06/bancos-e-governo-discutem-investimento-e-credito.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; LOPES, F.; ADACHI, V. De volta à velha forma, Itaú lucra R\$ 4,9 bi. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 ago. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/08/06/de-volta-a-velha-forma-ita-u-lucra-r-49-bi.ghtml> . Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C.; MARQUES, F. Balanços mostram queda do spread. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 jul. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/07/26/balancos-mostram-queda-do-spread.ghtml> Acesso: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; MARQUES, F. Trimestre fraco põe em xeque recuperação de bancos privados. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 out. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/10/26/trimestre-fraco-poe-em-xeque-recuperacao-de-bancos-privados.ghtml> Acesso: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; MOREIRA, T. Itaú reduz taxa de cartão para um dígito. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 set. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/09/26/itau-reduz-taxa-de-cartao-para-um-digito.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; MOREIRA, T. Itaú vê espaço para queda maior dos juros bancários. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 set. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/09/25/itau-ve-espaco-para-queda-maior-dos-juros-bancarios.ghtml>. Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; MOREIRA, T.; OYAMADA, A. Sobra crédito nos bancos para as grandes empresas. **Valor Econômico**. São Paulo, 25 nov. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/11/25/sobra-credito-nos-bancos-para-as-grandes-empresas.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

MANDL, C.; OYAMADA, A. Tom na Febraban é de apreensão com 2014. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 dez. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/12/06/tom-na-febraban-e-de-apreensao-com-2014.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C.; SAFATLE, C. Bancos pedem a Dilma mais atenção fiscal. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 mar. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/03/26/bancos-pedem-a-dilma-mais-atencao-fiscal.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

MANDL, C.; SATO, K. Depois de ano fraco, Bradesco prevê alta de 15% do crédito. **Valor Econômico**. São Paulo, 29 jan. 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/01/29/depois-de-ano-fraco-bradesco-preve-alta-de-15-do-credito.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; SATO, K. Calote consome R\$ 52 bi de bancos. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 fev. 2013b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/02/06/calote-consome-r-52-bi-de-bancos.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; SATO, K. Setor bancário enfrenta desafio de competitividade, diz Trabuco. **Valor Econômico**. São Paulo, 22 jul. 2013c. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/07/22/setor-bancario-enfrenta-desafio-de-competitividade-diz-trabuco.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; SATO, K. Bradesco prevê que crédito crescerá menos. **Valor Econômico**. São Paulo, 23 jul. 2013d. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/07/23/bradesco-preve-que-credito-crescera-menos.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANDL, C.; SATO, K.; MACHADO, D. Lucro do Itaú cai, mas calotes dão sinal de melhora. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 fev. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/02/06/lucro-do-itaui-cai-mas-calotes-dao-sinal-de-melhora.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

MANTEGA, Guido. O primeiro ano da nova matriz econômica. **Valor Econômico**, 2012. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/2945092/o-primeiro-ano-da-nova-matriz-economica> Acesso em: 04/03/2019.

MARQUES, Felipe. Seguro de carros cresce 6% em 2011, afirma Bradesco. **Valor Econômico**. São Paulo, 1 de fev. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/02/01/seguradora-busca-ganhos-com-mais-enderecos.ghtml> Acesso: 04 fev. 2020.

MARQUES, F. Seguradora busca ganhos com mais endereços. **Valor Econômico**. São Paulo, 1 de fev. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/02/01/seguro-de-carros-cresce-6-em-2011-afirma-bradesco.ghtml> Acesso: 04 fev. 2020.

MARQUES, F.; LIMA, V. Banco público desacelera, mas ainda ganha mercado. **Valor Econômico**. São Paulo, 30 abr. 2014. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/04/30/banco-publico-desacelera-mas-ainda-ganha-mercado.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020.

MARTINS, A. Estímulos monetários terão mais peso contra crise, diz Mantega. **Valor Econômico**. São Paulo, 3 out. 2011a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/10/03/estimulos-monetarios-terao-mais-peso-contra-crise-diz-mantega.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020.

MARTINS, A. Para Mantega, taxa real de juros ideal para o país é de 2% a 3%. **Valor Econômico**. São Paulo, 3 out. 2011b. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/10/03/para-mantega-taxa-real-de-juros-ideal-para-o-pais-e-de-2-a-3.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020.

MARTINS, A. Produção industrial cai na maioria dos setores. **Valor Econômico**. São Paulo, 3 mar. 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2013/04/03/producao-industrial-cai-na-maioria-dos-setores.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020

MARTINS, A.; LORENZO, F. Patamar do câmbio está bom para a indústria, diz Fiesp. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 out 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2013/08/26/patamar-do-cambio-esta-bom-para-a-industria-diz-fiesp.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020

MARTINS, A.; LORENZO, F. Brasil levaria 40 anos para dobrar PIB per capita nas condições atuais. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 out 2013b. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2013/08/26/brasil-levaria-40-anos-para-dobrar-pib-per-capita-nas-condicoes-atuais.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020.

MARTINS, D. Recuperação dos privados. **Valor Econômico**. 14 ago. 2013b Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/08/14/destaques.ghtml> Acesso: 04 fev. 2020.

MEIRELLES, G. Revisão de estratégia. **Valor Econômico**. São Paulo, 29 set. 2013. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/08/29/revisao-de-estrategia.ghtml> Acesso: 04 fev. 2020.

MENDES, L. H. Ex-ministro de Lula, Roberto Rodrigues reafirma apoio a Aécio Neves. **Valor Econômico**. São Paulo, 18 set. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3701320/ex-ministro-de-lula-roberto-rodrigues-reafirma-apoio-aecio-neves> Acesso: 05 fev. 2020.

MOREIRA, A. País será pouco afetado, diz Setubal. **Valor Econômico**. Davos, 30 jan. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/coluna/pais-sera-pouco-afetado-diz-setubal.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020

MOREIRA, A. Acirrada eleição presidencial no Brasil é tema de debate na Suíça. **Valor Econômico**. Lanesse, 7 out. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3725988/acirrada-eleicao-presidencial-no-brasil-e-tema-de-debate-na-suica/> Acesso: 5 fev. 2020.

NEUMANN, D.; MACHADO, T.; ELIAS, J. Ministro adota versão econômica de 'discurso do medo'. **Valor Econômico**. São Paulo, 16 set. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/09/16/ministro-adota-versao-economica-de-discurso-do-medo.ghtml> Acesso: 5 fev. 2020

NETTO, A. D. Avanços da dívida pública. **Valor Econômico**. 12 jun. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/coluna/avancos-na-divida-publica.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020

NOGUEIRA, M. Tendência dos juros é de queda, diz presidente do Bradesco. **Valor Econômico**. Rio de Janeiro, 19 de out. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/10/19/tendencia-dos-juros-e-de-queda-diz-presidente-do-bradesco.ghtml>. Acesso em: 03 jan. 2020.

OMS, C. País vive boa mudança no mix de política econômica, diz Febraban. **Valor Econômico**. São Paulo, 9 mar. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/03/09/pais-vive-boa-mudanca-no-mix-de-politica-economica-diz-febraban.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

OMS, C.; MARQUES, F. Juro menor afeta lucro da Bradesco Seguros. **Valor Econômico**. São Paulo, 24 jul. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/07/24/juro-menor-afeta-lucro-da-bradesco-seguros.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

PACHECO, F.; OMS, C. Crise traria “contaminação do bem” ao Brasil, avalia Trabuco. **Valor Econômico**. São Paulo, 30 de set. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/09/30/crise-traria-contaminacao-do-bem-ao-brasil-avalia-trabuco.ghtml>. Acesso em: 03 jan. 2020.

PEDROSO, R.; ELIAS, J. Governo antecipa Reintegra e amplia Proex. **Valor Econômico**. São Paulo, 30 set. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/09/30/governo-antecipa-reintegra-e-amplia-proex.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

REDENSE, T.; SIMÃO, E. Bancos veem retomada da economia no segundo semestre. **Valor Econômico**. Brasília, 8 out. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/08/08/bancos-veem-retomada-da-economia-no-segundo-semester.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

RESENDE, T.; SOUSA, Y.; EXMAN, F. Medidas não resolvem o problema da competitividade no país, diz Fiesp. **Valor Econômico**. Brasília, 3 mar. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/04/03/medidas-nao-resolvem-o-problema-da-competitividade-no-pais-diz-fiesp.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

ROMERO, C. País mudou sua matriz econômica, diz Holland. **Valor Econômico**. Brasília. 17 dez. 2012a. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/2942048/pais-mudou-sua-matriz-economica-diz-holland> Acesso em: 25/02/2019

ROMERO, C. Transição para nova política econômica afetou PIB, diz Holland. **Valor Econômico**, Brasília, 17 dez 2012b. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/2942014/transicao-para-nova-politica-economica-afetou-pib-diz-holland> Acesso em: 04/03/2019.

RIBEIRO, I. Resultado deve ser melhor que em 2012. **Valor Econômico**. São Paulo, 19 dez. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/12/19/resultado-deve-ser-melhor-que-em-2012.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

RITNET, D.; BORGES, A. Empresários dizem a Dilma que apoiam reforma na caderneta de poupança. **Valor Econômico**. Brasília, 3 maio 2012. Disponível em:

<https://valor.globo.com/politica/noticia/2012/05/03/empresarios-dizem-a-dilma-que-apoiam-reforma-na-caderneta-de-poupanca.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

SAFATLE, C. Cortar juros e spread é política de governo. **Valor Econômico**. 13 abr. 2012a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/coluna/cortar-juros-e-spread-e-politica-de-governo.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020

SAFATLE, C. Febraban sugere medidas para baixar juros **Valor Econômico**. 10 abr. 2012b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/10/febraban-sugere-medidas-para-baixar-juros.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020

SAFATLE, C. A tempestade quase perfeita. **Valor Econômico**. 21 nov. 2014a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/coluna/a-tempestade-quase-perfeita.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

SAFATLE, C. Trabuco recusa convite para comandar Fazenda. **Valor Econômico**. 21 nov. 2014b. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/coluna/trabuco-recusa-convite-para-comandar-fazenda.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

SAFATLE, C.; SIMÃO, E. Para Fazenda, bancos ainda não fizeram o bastante. **Valor Econômico**. Brasília, 9 out. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/08/09/para-fazenda-bancos-ainda-nao-fizeram-o-bastante.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

SIMÃO, E. Presidente da Febraban diz que vai discutir “tarifas” com o governo. **Valor Econômico**. Brasília, 10 abr. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/10/presidente-da-febraban-diz-que-vai-discutir-tarifas-com-o-governo.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

SIMÃO, E.; ALVES, M. R. 'Spread depende de contraparte do governo'. **Valor Econômico**. Brasília, 11 abr. 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/04/11/spread-depende-de-contraparte-do-governo.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

SOUSA, Y. Fiesp reforçará pedido de leilões para concessões do setor elétrico. **Valor Econômico**. Brasília, 2 maio 2012. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/05/02/fiesp-reforcara-pedido-de-leiloes-para-concessoes-do-setor-eletrico.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

SOUZA, M. M. Custo menor garante apoio da indústria. **Valor Econômico**. Belo Horizonte, 3 dez. 2012. Disponível em <https://valor.globo.com/brasil/coluna/custo-menor-garante-apoio-da-industria.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020

SOUZA, M. M. Custo menor garante apoio da indústria Brasil precisa equilibrar capital público e privado, diz Trabuco. **Valor Econômico**. Belo Horizonte, 2 set. 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/09/02/brasil-precisa-equilibrar-capital-publico-e-privado-diz-trabuco.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

SOUZA, M. M. Bons ventos para o capital externo. **Valor Econômico**. Belo Horizonte, 3 set. 2013b. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2013/09/03/bons-ventos-para-o-capital-externo.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

TAKAR, T. Bovespa encosta nos 59 mil pontos após quinta alta consecutiva. **Valor Econômico**. São Paulo, 20 ago, 2014. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2014/08/20/bovespa-encosta-nos-59-mil-pontos-apos-quinta-alta-consecutiva.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

TORRES, Fernando. Bradesco vê dólar em torno de R\$ 1,75 em 2012. **Valor Econômico**. Nova Iorque, 17 de nov. 2011. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/11/17/bradesco-ve-dolar-em-torno-de-r-175-em-2012.ghtml> Acesso em: 03 jan. 2020.

TRABUCO, L. C. Trabuco prevê retomada dos bancos privados. [Entrevista concedida a] Assis Moreira. **Valor Econômico**. Davos, 22 jan. 2014a. Disponível em:

<https://valor.globo.com/brasil/coluna/trabuco-preve-retomada-dos-bancos-privados.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

TRABUCO, L. C. Há muita ferveria nas expectativas". [Entrevista concedida a] Carolina Mandl. **Valor Econômico**. São Paulo, 2 maio 2014b. Disponível em:

<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/05/02/ha-muita-feveria-nas-expectativas.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Indústria diz que redução da Selic contribui para enfrentar crise. **Valor Econômico**. São Paulo, 31 ago. 2011a. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2011/08/31/industria-diz-que-reducao-da-selic-contribui-para-enfrentar-crise.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Fiesp e Firjan se unem para aumentar competitividade da indústria. **Valor Econômico**. Rio de Janeiro, 1 dez. 2011b. Disponível em:

<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/12/01/fiesp-e-firjan-se-unem-para-aumentar-competitividade-da-industria.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Inadimplência corrói ganhos do 2º trimestre. **Valor Econômico**. São Paulo, 27 jul 2012a. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/07/27/inadimplencia-corroi-ganhos-do-2o-trimestre.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Grandes bancos enfrentam desafio do ajuste de contas. **Valor Econômico**. São Paulo, 26 set. 2012b. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/09/26/grandes-bancos-enfrentam-desafio-do-ajuste-de-contas.ghtml> Acesso em: 4 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Entidades elogiam corte, mas pedem novas reduções nos juros. **Valor Econômico**. São Paulo, 18 jan. 2012c. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/01/18/entidades-elogiam-corte-mas-pedem-novas-reducoes-nos-juros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. BC acertou ao manter o processo de redução da Selic, diz a Fiesp. **Valor Econômico**. São Paulo, 10 out. 2012d. Disponível em:

<https://valor.globo.com/financas/noticia/2012/01/18/entidades-elogiam-corte-mas-pedem-novas-reducoes-nos-juros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Entidades empresariais: decisão de manter a Selic em 7,25% é coerente. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 mar. 2013a. Disponível em:

<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2013/03/06/entidades-empresariais-decisao-de-manter-a-selic-em-725-e-coerente.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Atraso nas concessões retarda a recuperação. **Valor Econômico**. 9 maio 2013b. Disponível em: <https://valor.globo.com/opiniao/noticia/2013/05/09/atraso-nas-concessoes-retarda-a-recuperacao.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Empresários pedem infraestrutura e reformas. **Valor Econômico**. São Paulo, 6 maio 2014a. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/05/06/empresarios-pedem-infraestrutura-e-reformas.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. Manutenção da Selic em 11% é acertada para CNI, mas Fiesp vê riscos. **Valor Econômico**. São Paulo, 16 jul. 2014b. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/07/16/manutencao-da-selic-em-11-e-acertada-para-cni-mas-fiesp-ve-riscos.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VALOR ECONÔMICO. CNI considera manutenção da Selic acertada, mas pede redução dos juros. **Valor Econômico**. São Paulo, 28 maio 2014c. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/05/28/cni-considera-manutencao-da-selic-acertada-mas-pede-reducao-dos-juros.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VILLAVERDE, J. Banco privado deve demorar a entrar no programa **Valor Econômico**. 25 ago. 2011. Disponível em: <https://www.pressreader.com/brazil/valor-economico/20110825/282170762849091> Acesso em: 5 fev. 2020.

VEIGA FILHO, L. Teste de eficiência. **Valor Econômico**. 05 ago. 2013a. Disponível em: <https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2013/08/05/teste-de-eficiencia.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

VEIGA FILHO, L. Para produtores, escoamento das safras por hidrovias bate as ferrovias. **Valor Econômico**. 05 ago. 2013b. Disponível em: https://veloe.com.br/?gclid=EAJalQobChMIisyNvvi65wIVxX_BCh2AHAKAEAEYASAAEgJLEfD_BwE Acesso em: 5 fev. 2020.

VIZIA, B. Para Fiesp, Plano Brasil Maior é “início correto”. **Valor Econômico**. São Paulo, 2 out. 2011. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2011/08/02/para-fiesp-plano-brasil-maior-e-inicio-correto.ghtml> Acesso em: 5 fev. 2020.

ZAIA, C. Agronegócio propõe chancela privada a escolha de ministro **Valor Econômico**. Brasília, 1 ago. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3635230/agronegocio-propoe-chancela-privada-escolha-de-ministro> . Acesso em: 5 fev. 2020.

ZAIA, C.; BATISTA, F.; LOPES, F. Abag e CNA dividem-se entre Aécio e Dilma. **Valor Econômico**. Brasília, 5 ago. 2014. Disponível em: <https://www.valor.com.br/eleicoes2014/3639484/abag-e-cna-dividem-se-entre-aecio-e-dilma> Acesso em: 5 fev. 2020
