



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO CIVIL
ENTRE 1964 E 1979:
CONSTITUIÇÃO DAS BASES NACIONAIS PARA O PROCESSO DE
INTERNACIONALIZAÇÃO**

Salvador
2011

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO CIVIL
ENTRE 1964 E 1979:
CONSTITUIÇÃO DAS BASES NACIONAIS PARA O PROCESSO DE
INTERNACIONALIZAÇÃO**

Dissertação apresentada ao eixo acadêmico do Núcleo de Pós-graduação em Administração – NPGA – como requisito parcial para obtenção de título de Mestre em Administração, Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia.

Orientador: Prof. Dr. José Antônio G. de Pinho

Salvador
2011

Escola de Administração - UFBA

C331 Cristaldo, Rômulo Carvalho
A indústria brasileira de construção civil entre 1964 e 1979:
constituição das bases nacionais para o processo de internacionalização /
Rômulo Carvalho Cristaldo. - 2011.
127 f.

Orientador: Prof. Dr. José Antonio G. de Pinho.
Dissertação (mestrado)- Universidade Federal da Bahia, Escola de
Administração, 2011.

1. Indústria de construção civil – Produtividade do capital - Brasil.
2. Capital (Economia). 3. Brasil – História – 1964-1979. 4. Finanças
internacionais. I. Universidade Federal da Bahia. Escola de
Administração.

CDD 690.0981

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO
CIVIL ENTRE 1964 E 1979:
CONSTITUIÇÃO DAS BASES NACIONAIS PARA O
PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO**

Dissertação apresentada ao eixo acadêmico do Núcleo de Pós-graduação em Administração – NPGA – como requisito parcial para obtenção de título de Mestre em Administração, Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia.

Aprovada em 22 de dezembro de 2011.

BANCA EXAMINADORA

José Antônio Gomes de Pinho – Orientador _____

Doutor em Planejamento Regional pela University of London, UL,
LONDRES, Inglaterra
Universidade Federal da Bahia

Fernando Cardoso Pedrão _____

Doutor em Ciências Econômicas pela Universidade Federal da Bahia, UFBA,
SALVADOR, BA, Brasil
Universidade Salvador / Universidade Federal do Recôncavo

Mônica de Aguiar Mac-Allister da Silva _____

Doutora em Administração pela Universidade Federal da Bahia, UFBA,
SALVADOR, BA, Brasil
Universidade Federal da Bahia

AGRADECIMENTOS

Então um dia este professor, em seu ato de professar em sala, disse-nos acerca dos agradecimentos d'um trabalho científico que estes não se deveriam endereçar ao divino, pois que a ciência e a religião, no seu modo de ver, não se permitiriam associar. Algo em mim indagou, e ainda se questiona até hoje, sobre como se pode conceder tal pretensão à ciência ao ponto desta acreditar bastar em si mesma e se permitir uma única certeza, principalmente esta a da impossibilidade do diálogo com o que quer que seja.

Por sorte há professores e Professores, assim como há ciências e Ciência...

Então, é preciso agradecer...

A Deus, quem me permite colocar cada particularidade do *self* em seu devido lugar e não idolatrar as obras dos homens – principalmente as minhas –; sem O Qual nada, nenhum trabalho, seria possível.

A meus pais, Floriano e “Sandra”, por serem os portos nos quais pude me preparar para partir, e aos quais posso confiar em segurança o retornar.

A amizade de Juliana, Larissa, Lorena e Flávia, irmãs com quem pude dividir as angústias do dia-a-dia, as tristezas da inação e os abandonos do produzir.

A Tânia Benevides, esta também irmã de alma que, sempre presente, personificou o incentivo, o carinho, o sorrir e a cobrança num equilíbrio perfeito sem o qual este trabalho não se finalizaria.

A Erica Avdzejus pelo especial apoio nos momentos finais...

Ao prof. Nelson Oliveira como mestre incentivador, exemplo de humanidade, ideal de professor/profissional a ser perseguido e fonte de cada ideia verdadeiramente útil ao longo desta pesquisa.

Ao prof. Raimundo Leal pelo apoio, ensino e sugestão de leituras sempre instigantes.

Ao prof. Reginaldo Souza Santos pelo início do caminhar...

... e ao prof. José Antônio Gomes de Pinho, quem me acolheu em orientação num momento o qual já nenhuma luz podia ser vista no horizonte.

Qualquer obrigado é fútil diante da contribuição de cada um aqui citado, bem como daqueles que o espaço não permite inserir. Ainda assim, obrigado...

CRISTALDO, Rômulo Carvalho. *A indústria brasileira de construção civil entre 1964 e 1979: a constituição das bases para o processo de internacionalização*. 110 f. il. 2011. Dissertação (Mestrado) – Núcleo de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo analisar o processo de acumulação de capital por parte da indústria brasileira de construção civil entre 1964 e 1979, o qual se constituiu como fundamento necessário para o processo de internacionalização da mesma a partir das duas últimas décadas do século XX. A pesquisa aqui apresentada optou por uma abordagem de natureza histórica, sendo apresentada com uma característica narrativo-explicativa, tomando por objeto a indústria brasileira de construção civil como um todo complexo. Fundamenta-se numa revisão de literatura baseada nas teorias de internacionalização do capital a partir de uma abordagem marxiana. Logo, parte-se da compreensão de que a internacionalização depende de uma relação orgânica com Estado o qual proporciona as bases e o ambiente institucional necessário para desenvolvimento do Capital conformando um aparato sociometabólico de reprodução. Além disto, entende-se que esta internacionalização depende de uma necessária acumulação de capital em formado de volume de riquezas e *know-how* técnico e tecnológico. Optou-se por resgatar as transformações no contexto político e econômico da época em questão, associando-as a uma descrição do desempenho da indústria brasileira de construção civil durante o período em questão.

Palavras-chave: Indústria brasileira de construção civil. Internacionalização de capital. Ditadura militar no Brasil de 1964-1979.

CRISTALDO, Rômulo Carvalho. *The Brazilian construction industry between 1964 and 1979: bases to the internationalization process*. 110 f. il. 2011. Thesis (Master Science) – Núcleo de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

ABSTRACT

This work aims to analyze the process of Capital accumulation by the Brazilian construction industry between 1964 and 1979, which was formed as a necessary foundation for the internationalization process from the last two decades of the twentieth century. The research presented here has taken an historical approach, being presented with a narrative-explanatory, taking as its object the Brazilian construction industry as a whole. The References are based on the theories of internationalization of capital from a Marxian approach. The understanding here is the internationalization process depends on an organic relationship between Capital and State. The State provides foundation and institutional environment necessary for its development managing a *sociometabolic* apparatus. Moreover, it is understood that this internationalization depends on an accumulation of capital necessary volume form of wealth and technical know-how and technology. We chose to redeem the changes in political and economic context of the period in question, linking them to a description of the performance of the Brazilian construction industry.

Keywords: Brazilian construction industry. Internationalization of Capital. Brazil's military dictatorship of 1964-1979.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura	1	Mediações de segunda ordem e fluxos de riqueza entre as classes sociais	44
Figura	2	Variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1964-67	94
Figura	3	Variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1968-73	95
Figura	4	Variação dos recursos disponíveis no Sistema Financeiro de Habitação (%), Brasil 1968-73	96
Figura	5	Contratos de financiamento habitacional concedidos (em milhares), Brasil 1968-73	97
Figura	6	Participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo (%), Brasil 1970-73	97
Figura	7	Participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo segregado por União, Estados, Municípios e infraestrutura (%), Brasil 1970-73	98
Figura	8	Variação da Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1971-73	99
Figura	9	Participação do Governo na Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1970-73	100
Figura	10	Utilização da capacidade instalada pela indústria de construção (%), Brasil 1968-73	101
Figura	11	Variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1974-81	102
Figura	12	Variação dos recursos disponíveis no Sistema Financeiro de Habitação (%), Brasil 1974-80	103
Figura	13	Contratos concedidos para financiamento habitacional (em milhares), Brasil 1974-81	104
Figura	14	Participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo (%), Brasil 1974-80	105
Figura	15	Variação da Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1974-81	106
Figura	16	Participação do Governo na Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1974-80	107
Figura	17	Utilização da capacidade instalada pela indústria de construção (%), Brasil 1974-79	108
Figura	18	Variação de inversões em infraestrutura, Formação Bruta de Capital Fixo governamental, Formação Bruta de Capital Fixo geral (%), Brasil 1975-81	109

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ETN	Empresa Transnacional
FBKF	Formação Bruta de Capital Fixo
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IED	Investimento Externo Direto
NEI	Nova Economia Institucional
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PAEG	Programa de Ação Econômica do Governo
PEI	Política Externa Independente
PIB	Produto Interno Bruto
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SUDAM	Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia
SUDENE	Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
TCT	Teoria dos Custos de Transação

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 REFERENCIAL TEÓRICO	17
1.1 TEORIAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO	17
1.1.1 Interpretações neoclássicas e comportamentais: a internacionalização como uma decisão	19
1.1.2 A internacionalização como uma necessidade	27
1.1.3 Entre a opção e a necessidade, uma proposta de classificação das teorias de internacionalização	30
1.2 CONDIÇÕES PARA O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO	32
1.2.1 O processo geral de acumulação de capital	36
1.2.2 A centralização de capital	39
1.2.3 O papel do sistema de reprodução sociometabólico do capital	40
1.2.4 As distintas formas de arranjo sociometabólico do capital	44
1.3 INTERNACIONALIZAÇÃO SETORIAL	47
1.3.1 Sistema-mundo capitalista	47
1.3.2 Integração de um setor ao sistema-mundo capitalista	52
1.3.3 Internacionalização a partir de uma zona periférica	54
2 O BRASIL ENTRE 1964 E 1979	60
2.1 DEZESSEIS ANOS SOB UM REGIME MILITAR	60
2.2 CRISE, MILAGRE, CRISE	66
2.3 DAS PRETENÇÕES DE POTÊNCIA À REALIDADE DA PERIFERIA	75
2.4 AS COERÊNCIAS DA GESTÃO POLÍTICO-ECONÔMICA NO BRASIL (1964-79)	83

3	A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO CIVIL _____	88
3.1	NATUREZA E ESTRUTURA _____	88
3.2	GÊNESE E HISTÓRIA PRÉ-1964 _____	91
3.3	OS PRIMEIROS ANOS DO REGIME MILITAR (1964-67) _____	95
3.4	CRESCIMENTO E CONSOLIDAÇÃO SOB AS GRAÇAS DO MILAGRE (1968-73) _____	97
3.5	PRÓLOGO DA CRISE: O PAPEL DA INDÚSTRIA NO ÚLTIMO ESFORÇO DESENVOLVIMENTISTA NO BRASIL (1974-1979) _____	104
3.6	OS PRIMEIROS PASSOS RUMO À INTERNACIONALIZAÇÃO: A EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ENGENHARIA ENTRE 1970 E 1980 ____	113
	CONSIDERAÇÕES FINAIS _____	121
	REFERÊNCIAS _____	128
	APÊNDICE I: MINISTROS DA FAZENDA, PLANEJAMENTO E INDÚSTRIA E COMÉRCIO BRASILEIROS DURANTE O GOVERNO MILITAR _____	139
	APÊNDICE II: CRONOLOGIA DOS ACORDOS, TRATADOS E RELAÇÕES DE COOPERAÇÃO ECONÔMICA ENTRE 1964 E 1980 _____	141

INTRODUÇÃO

A sociedade brasileira no último quartel do século XX assistiu a transformação de uma importante indústria que, de característica regional, passou a alçar voos cada vez mais altos em direção a mercados internacionais: a indústria de construção civil. Notadamente a partir do Governo Militar esta indústria alcançou um processo exponencial de crescimento e acumulação o qual culminou, ao final do século, numa ampla internacionalização de suas maiores empresas — sobretudo daquelas que tiveram a oportunidade de se associarem ao Estado brasileiro e participar dos grandes projetos nacionais de desenvolvimento.

De acordo com a exposição de Campos (2008), a internacionalização das empresas brasileiras de construção começou a partir do final da década de 60 e início da década de 70: a primeira firma a se aventurar nos mercados internacionais teria sido a construtora Mendes Júnior, que edificou uma usina hidroelétrica na Bolívia entre 1969 e 1970. Desde então, as maiores empresas nacionais de construção civil passaram sistematicamente a operar negócios no exterior, tornando este nicho uma importante fonte de receitas. “A empresa-líder desse processo, a construtora Norberto Odebrecht, já teve obras em 30 países do mundo e, atualmente, tem 80% de todas as suas receitas oriundas de atividades no exterior, índice inédito no Brasil.” (CAMPOS, 2008, p.6).

Uma das principais características da internacionalização do setor, de acordo com Campos (2008), se encontra em sua orientação para prospecção de mercados em países subdesenvolvidos, tendo penetrado apenas marginalmente em nações consideradas desenvolvidas: num primeiro momento a indústria atuou na América Latina, e em seguida vieram negócios na África e no Oriente Médio. Hoje as maiores empresas de construção brasileiras atuam em 35 países do mundo, auferindo parcela significativa de suas receitas a partir das operações internacionais (CAMPOS, 2008).

Parece digno de nota também que os processos de internacionalização destas empresas, independentemente dos caminhos individuais que cada uma tenha tomado, guardaram características em comum: (1) começaram mais ou menos em uma mesma época, na década de 70; (2) enfrentaram etapas semelhantes de crescimento, atuando primeiro no campo das edificações, depois adentrando no nicho da construção pesada por conta do estabelecimento de contratos com o Estado, e então, quando tais contratos começaram a escassear, buscaram

prospectar mercados no exterior; (3) se direcionaram para regiões semelhantes, países em desenvolvimento da América Latina, Oriente Médio e África; (4) foram observados em empresas com trajetória nacional praticamente indistintas, tendo sido firmas amplamente engajadas nos projetos de construção pesada do Estado brasileiro, portanto muito bem relacionadas com os governos militares. Não se tratou, portanto, de algo isolado a uma única empresa que tenha encontrado algum diferencial competitivo, mas notadamente um evento que abrangeu a parcela mais significativa de todo um setor. Mas, tampouco se tratou de um fenômeno generalizado na economia, visto que durante muitos anos apenas as empresas brasileiras da construção conseguiram se internacionalizar. Há certo particularismo na coletiva internacionalização do indústria brasileira de construção civil, o qual desejamos apreender com este trabalho dissertativo.

Inúmeros estudos recentes abordam o processo ou nuances da internacionalização das empresas brasileiras da indústria de construção civil — como os de Rodrigues (2006), Gaspar (2007), Scherer; Gomes; Kruglianskas (2009) e Campos (2008. 2009. 2010a. 2010b) —, mas, em sua maioria, tratam de interpretações individualizadas do processo, normalmente focando apenas uma única firma. Graças a isto, estas pesquisas incorporam principalmente referenciais das teorias organizacionais e/ou da escola de Upsala, para então sugerir que as atividades internas das empresas são o principal fator explicativo do processo; segundo sua interpretação, a internacionalização sempre aparece tendo como causa primordial o fato de que as empresas criaram bem-sucedidos processos internos engajados para a prospecção de negócios no exterior. Ou seja, existe bastante informação sobre como algumas organizações conduziram sua gestão durante a internacionalização, mas a literatura especializada ainda não provê uma explicação completa do processo de internacionalização da indústria¹, fator o qual acreditamos se encontrar relativamente inexplorado, e que denominaríamos como: o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil como um todo.

Ivete Rodrigues apresenta um estudo que pode ser tomado como exemplo de pesquisa que aborda a internacionalização na indústria a partir do foco em uma única empresa, a Andrade Gutierrez. A tentativa dos autores é de explicar o aparente sucesso da incursão da firma nos mercados internacionais através de uma adaptação da teoria de cultura organizacional de

¹ Os termos *setor* e *indústria* são muitas vezes considerados como sinônimos no decorrer desta pesquisa para efeito de simplificação sem, acreditamos, prejuízo de entendimento. O setor/indústria de construção civil no Brasil será devidamente caracterizado no capítulo terceiro.

Hofstede: teriam sido as peculiaridades da cultura organizacional da empresa que a conduziu aos mercados internacionais ou, em outras palavras, a disposição de uma cultura organizacional particularmente competitiva teria sido o fator essencial de sucesso em seu processo de prospecção de mercados no exterior (RODRIGUES et al, 2006).

Outra pesquisa, esta por sua vez realizada por Marcos Antônio Gaspar, focalizou a trajetória da construtora Norberto Odebrecht. Este trabalho também se fiou à especificidade da firma para encontrar o fator central de explicação do processo de internacionalização: em sua interpretação, a empresa em questão só pôde alcançar os mercados internacionais graças à criação de um departamento organizacional especializado em encontrar negócios no exterior (GASPAR et al, 2007).

Por outro lado, Flávia Scherer, Claudia Gomes e Isak Kruglianskas procuraram elaborar um trabalho sobre a consolidação das empresas de empresas brasileiras de construção civil nos mercados externos a partir de um estudo *multicaso*. Concluem que, de modo geral, o processo de internacionalização se deu meramente como resposta estratégico-endógena aos estímulos exógenos (SCHERER; GOMES; KRUGLIANSKAS, 2009). Por observarem cada firma individualmente, atribuem quase exclusivamente à suas peculiaridades internas a causa e a responsabilidade por suas incursões internacionais.

O já citado ensaio de Pedro Henrique Pedreira Campos (2009) afirma que a causa da internacionalização indústria brasileira de construção civil está na acumulação de capital proporcionada pela obtenção de projetos de construção pesada. Apesar de abrir o foco para a indústria, e conferir uma importância ao Estado no processo, não consegue explicar como se deram estas intermediações, nem muito menos que fatores foram preponderantes. Para o autor é como se fosse automático acumular capital e se internacionalizar, o que leva a perguntar o porquê de certas indústrias como o varejo acumularem extensamente e não se internacionalizarem, ou só internacionalizarem tardiamente, como a mineração.

No *Diagnóstico* elaborado pela Fundação João Pinheiro (1984d) os autores fornecem uma leitura de que as empresas decidiram se lançar aos mercados internacionais por conta da exaustão da demanda interna. Vêm pouca, ou nenhuma, participação do Estado no processo, e conferem exclusivamente ao arrefecimento desta parcela da procura, associada a aferição de *know-how* técnico e tecnológico, suas principais causas.

Acreditamos, porém, que estas interpretações, apesar de seu valor, são insuficientes ao não contemplar características importantes do objeto aqui tratado, sobretudo ao tentar individualizar um fenômeno que se mostrou expressamente coletivo. Nisto perdeu-se marcantes peculiaridades do processo, como a maneira através da qual se deu a articulação Estado/Empresa para permitir a internacionalização do setor, ou como a inserção do Brasil na divisão internacional do trabalho pode ter condicionado o tipo de internacionalização possível para estas firmas. Tais nuances podem revelar causalidades, construtos e inserções em processos mais amplos, do que simplesmente o espaço de decisão da firma – instâncias completamente ignoradas, ou insuficientemente abordadas, pelas pesquisas de até então.

Por conta disto que justificamos o fato de que o presente trabalho de pesquisa que este projeto inaugura se debruça sobre o processo de internacionalização da construção civil no Brasil não observando as empresas em sua especificidade, mas focando toda a indústria como um ator coletivo representante do capital.

De acordo com o *Diagnóstico* elaborado pela Fundação João Pinheiro (1984), parece ter havido uma mudança no desenvolvimento da indústria de construção civil no Brasil a partir de meados da década de 60 até o final da década de 70, especificamente os anos sob o regime ditatorial militar anteriores à recessão da década de 80 (1964-79).

A economia brasileira, nesses quinze anos, passou por três fases mais marcantes – uma crise inicial, um período de crescimento milagroso, e nova crise — as quais, acreditamos, foram decisivas para a formação da capacidade, estabelecimento do marco institucional e fonte dos incentivos que levaram o setor da construção civil a se internacionalizar. Uma vez contornada a crise econômica que iniciara a década de 60, houveram alguns poucos anos de crescimento econômico expressivo (1967-1973), para então enfrentar o que a literatura chamou de “crise do milagre” a partir de 1974 (BRESSER-PEREIRA, 1998).

O próprio Estado brasileiro, ainda que debaixo de um regime ditatorial, passou por diferentes fases políticas que, obviamente, refletiram na sua gestão econômica — seja por conta das medidas de contingência necessárias em cada período, seja graças às reconfigurações nos cenários do poder na cúpula militar e na formação da classe capitalista. O fato é que emergiram distintas lógicas acerca de como se deveriam ser elaboradas as intervenções estatais na economia, refletindo inclusive na capacidade de demanda do Estado por serviços de construção pesada (BELLUZZO; COUTINHO, 1983. BOSCHI, 1979. CARNEIRO, 1990.

DINIZ; BOSCHI, 1978. GASPARI, 2002a. 2002b. 2003. 2004. TAVARES; FIORI, 1985). Parece-nos que a articulação capital/Estado no Brasil durante o período marcado pelo governo militar exerceu um papel determinante para a construção das condições necessárias que levaram a indústria a se internacionalizar.

Acreditamos, portanto, que são sobre as bases constituídas durante o regime militar, propiciadas tanto pelos fatores econômicos destacados como pela articulação [institucional] entre o Estado e o Capital emersa sob o regime ditatorial, que a internacionalização da indústria brasileira de construção civil se constituiu e consolidou. Bases estas que se mostraram determinantes para o processo que desabrocharia nas décadas seguintes, levando a indústria a ser hoje a mais internacionalizada da economia nacional. Com base nesta compreensão podemos então eleger como delimitação temporal para a pesquisa aqui iniciada período compreendido entre 1964 e 1979, governados pelos militares brasileiros.

Tendo estas delimitações estabelecidas, podemos então precisar o objeto da pesquisa que aqui se inaugura como: as bases para o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil, constituídas entre 1964 e 1979. E assim propomos como questão orientadora do trabalho uma indagação sobre *quais os principais fatores internos ao contexto nacional entre 1964 e 1979 que auxiliaram a constituir as bases para o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil?*

A literatura revisada aponta de maneira fragmenta que a acumulação de capital e formação de expertise e escala por indução do Estado — demandando serviços — como fatores determinantes nos processos de internacionalização. Partindo destas assertivas, preocupou-se aqui em confrontar tais possibilidades com os dados disponíveis a fim de confirmá-los ou refutá-los. Desta forma, a hipótese deste trabalho dissertativo é a de que a indústria brasileira de construção, a partir de 1964 até 1979, formou as bases que o levariam a internacionalização nas décadas seguintes a partir da conjunção de quatro macroprocessos: (1) a instalação no Brasil, entre 1964 e 1979, de um arranjo sociometabólico propício para a acumulação e centralização de Capital, sobretudo a partir da indústria de construção civil; (2) a acumulação de Capital na forma de capacidade de realização de inversões, tecnologia e formação de capacidade ociosa, as quais foram direcionadas para mercados em outros países; (3) o enfraquecimento da demanda interna por conta da crise do “milagre econômico” a partir de 1974; e (4) a ação do Estado brasileiro na prospecção de mercados e acordos com países estrangeiros a fim de servir a indústria nacional.

No intuito de dar conta desta problemática, estabeleceu-se o seguinte objetivo primário: *analisar quais os principais fatores internos ao contexto nacional entre 1964 e 1979 que auxiliaram a constituir as bases para o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil*. Este, por sua vez, precisou ser então decodificado em quatro objetivos intermediários ou secundários, quais sejam:

- (1) Identificar os elementos necessários para formar a base de um processo de internacionalização do capital;
- (2) Descrever o processo de acumulação e centralização de capital da indústria brasileira de construção civil entre 1964 e 1979, condição necessária para o processo de internacionalização de Capital;
- (3) Descrever o arranjo sociometabólico do Capital dominante no Brasil entre 1964 e 1979, o qual serviu como suporte para o processo de acumulação e formação de bases nacionais para internacionalização;
- (4) Entender como se formaram as bases para internacionalização da indústria de construção civil no período compreendido entre 1964 e 1979 a partir dos processos de acumulação/centralização de Capital e manutenção de um arranjo sociometabólico para tanto.

Optou-se por uma abordagem histórica do objeto, sobretudo a partir de dados secundários, com o intuito principal de resgatar a trajetória de indústria brasileira de construção entre 1964 e 1979. O formato escolhido para apresentação dos resultados da presente pesquisa, em um texto narrativo-dissertativo, procura estabelecer um diálogo entre as bases de dados consultadas e os argumentos teóricos levantados. A escolha de apresentar um capítulo de referencial teórico antes da discussão do objeto na prática não deve ser tomada como um indicador de que se trata de uma pesquisa orientada pelo método cartesiano. Cada leitura teórica foi escolhida por exigência, ou mesmo imposição, da observação dos fatos no plano concreto da realidade. Assim, tentamos subordinar a teoria à realidade, e não o contrário, de modo que o relato histórico não apenas valida a teoria, mas confere-lhe ares de concretude.

Além da justificativa óbvia já apontada de que podemos enxergar uma lacuna de pesquisa na ausência de trabalhos que abordem o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil a partir da articulação Estado/Capital considerando a indústria como um ator coletivo, acreditamos que este trabalho se faz necessário também por conta de outros fatores os quais discutimos a seguir.

Em primeiro lugar, para o campo de estudos da administração esta pesquisa representa uma possibilidade de abrir o interesse para uma área praticamente inexplorada, que é a de história de uma indústria. Apesar de haverem estudos clássicos neste campo em âmbito internacional, como os de Alfred Chandler (1998) ou de Stephen Hymer (1978), a academia brasileira de gestão parece pouco prestar a atenção neste nicho. Há vasta literatura de qualidade questionável a qual se prende à descrição da vida de grandes líderes e suas experiências, mas muito pouco sobre o desenvolvimento e a transformação das estruturas gerenciais e hierárquicas de um setor, ou de um grupo de empresas a partir de uma perspectiva histórica. Este trabalho, por se propor um relato narrativo-explicativo do processo de internacionalização, de alguma maneira se insere neste campo e encontra nesta outra lacuna um propósito de existência.

Para a sociedade o trabalho em questão aponta um caso no qual a articulação entre o Capital e o Estado se mostrou particularmente importante; se for possível ao menos ensaiar um desnudar das condições nas quais estas articulações se dão, inclusive para a contribuição formação de um projeto de poder que se pretende como de interesse nacional, esta pesquisa já terá sido de grande valia. A economia do *mainstream*, a prática do *management* e a própria mídia tentam impor uma visão integradora de mundo como se atendessem às demandas universais dos povos, quando isto não passa da expressão dos interesses particulares de uma classe. Ao tentar apontar como uma instituição política, a diplomacia, foi na verdade utilizada para viabilizar os interesses do Capital nacional, este trabalho contribui para que se conheça, ainda que em uma diminuta fração, as raízes das relações sociais dominantes, expondo ao menos uma parte desta falácia de integração.

O presente trabalho divide-se seguir em três etapas ou capítulos: (1) em primeiro lugar se desenvolve um referencial teórico acerca dos processos de internacionalização e seus principais determinantes; (2) na sequência, os segundo capítulo já se apresenta como a primeira parte do resultado da pesquisa, expondo o contexto político e econômico do período elegido como delimitação temporal para o objeto desta pesquisa — a assim, debruça-se sobre o arranjo sociometabólica dominante no Brasil entre 1964 e 1979; e (3) a última seção foca então a indústria brasileira da construção e suas transformações entre 1964 e 1979, com fins de cobrir o último dos objetivos específicos elencados.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Com o intuito de estabelecer uma base teórica para a melhor contemplação do objeto perseguido por este trabalho dissertativo, propomos um capítulo de referencial dividido em três partes principais.

Num primeiro momento (a) se faz um breve resgate acerca das muitas fontes de teorias de internacionalização do capital. Identifica-se neste momento a existência de duas grandes categorias de aportes teóricos: aqueles autores que defendem ser a internacionalização o resultado do processo decisório na firma; e aqueles que defendem ser a internacionalização exigida externamente como um desenvolvimento natural do processo de valorização/acumulação de Capital dentro do modo de produção capitalista. É preciso antecipar que, dado as características concretas do formato de internacionalização a partir da indústria nacional de construção civil tal como apontadas nos trabalhos de Pedro Henrique Campos (2009a. 2009b. 2010), verificou-se que a segunda corrente interpretativa parece ser mais adequada para compreensão ampla do processo aqui descrito.

Na sequência então se expõe: (b) as condições necessárias para a internacionalização do capital — a acumulação de Capital [1.2.1], a centralização de Capital [1.2.2], a necessidade de existência de um aparato/arranjo sociometabólico de reprodução de Capital [1.2.3] e uma caracterização d'alguns tipos principais de arranjo sociometabólico [1.2.4]; (c) os aspectos específicos da internacionalização a partir da existência de um sistema-mundo capitalista integrado [1.3.1], a noção de internacionalização setorial e industrial [1.3.2] e as características da compreensão do processo de internacionalização a partir de um país periférico como o Brasil [1.3.3].

1.1 TEORIAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO

O processo através do qual o capital se internacionaliza se expandindo para além das fronteiras do espaço regional onde surgiu originalmente — suas causas, pressupostos e consequências — constituiu objeto de análise de inúmeros trabalhos ao longo dos anos, filiados às diversas correntes de pensamento e, portanto como extensões de diferentes concepções ontológicas e gnosiológicas. Mesmo a ausência de preocupação específica com este fenômeno por parte d'algumas linhas teóricas trata-se de um silêncio digno de nota ao

encerrar em si, evidentemente, uma conceituação tácita que bem poderia ser foco de uma estimulante investigação.

No entanto, o exercício de um completo mapeamento das teorias e de seus refinamentos acerca da internacionalização do capital, e conseqüentemente da transnacionalização da firma, seguramente consumiria tempo e recursos que extrapolariam o escopo deste trabalho. Sendo assim, aqui pretendemos apenas apresentar as linhas gerais das concepções mais difundidas e seus principais ou mais recentes desdobramentos, além de apontar suas contribuições para o entendimento do objeto desta dissertação.

Outra particularidade da temática está no fato de que a maioria dos trabalhos sobre internacionalização ou abordam as empresas, ou se preocupam com os fluxos mais gerais de capital entre as nações: quase como se, entre a unidade que é o lócus produtivo-distributivo do modo de produção e o fluxo de investimentos direto entre países, não houvessem instâncias ou categorias intermediárias de internacionalização. Concordando com Christian Palloix (1974), acreditamos que o processo de internacionalização do capital encontra no conjunto de uma indústria e/ou de um setor as principais explicações e motivações. Portanto o foco deste trabalho não é a internacionalização de uma firma, tampouco se esmiuçar a migração do Capital em geral no plano do capitalismo global — estes assuntos podem até ser trazidos para discussão, mas somente quando necessários para lançar luz sobre um aspecto ou outro do objeto em questão. O problema aqui abordado é, especificamente, a internacionalização predominantemente industrial ocorrida no âmbito da construção civil do Brasil, sem dúvida algo intermediário entre o Capital em geral e a unidade de uma empresa.

Avançando então sobre as referências aqui utilizadas é preciso dizer que algumas das mais importantes abordagens sobre internacionalização de capital/empresas têm duas origens disciplinares bem definidas, a teoria econômica e/ou os estudos organizacionais.

A concepção neoclássica da teoria econômica apontou problemáticas que deram origem a inúmeras interpretações e refinamentos, dentre as quais podemos destacar duas como as mais influentes até então: o que podemos chamar por uma (1) *teoria da inovação*, cujo referência primordial está nos trabalhos do economista austríaco Joseph Alois Schumpeter (1997); e (2) a *teoria dos custos de transação* (COASE, 1937) que serve como base para a Nova Economia Institucional — NEI — e seus desdobramentos (CANTWELL; DUNNING; LUNDAN, 2010).

Mais próxima dos estudos organizacionais emerge a escola nórdica que se constitui em torno de duas abordagens mais conhecidas, com representantes hoje disseminados nas mais variadas universidades: (1) a *escola de Upsala* (JOHANSON; VAHLNE, 1977. 1990. 2009. BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000); e (2) a *teoria das redes industriais* (ANDERSSON; FORSGREN; HOLM, 2002. BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000). A estas se soma uma terceira corrente “comportamental” que tem se fortalecido nos últimos anos, a *teoria do empreendedorismo internacional*, a qual articula a teoria da inovação com concepções comportamentais típicas da escola de Upsala (BHOWMICK, 2008).

As correntes inspiradas na teoria econômica neoclássica, bem como aquelas classificadas por Björkman e Forsgren como comportamentais (2000), compartilham entre si ao menos duas características: (1) focalizam a empresa individual, prestando atenção em como seus processos internos levam à internacionalização; e, por conta disto, (2) enxergam este processo como unicamente dependente da decisão do ‘indivíduo’ firma. Como consequência, para estes a empresa escolhe, ou não, internacionalizar.

Por outro lado, da crítica marxiana à economia política emerge o entendimento de que o Capital em geral é, por natureza, internacional. Dentro desta corrente interpretativa torna-se imperativo, portanto, não só avaliar *como* o capital se internacionaliza, mas o *porquê* e *sob que condições* setores ou indústrias específicas, bem como capitais particulares, se articulam e se integram ao processo mais geral do capitalismo global (PALOIX, 1974a. 1974b. 1972). Por extensão, desta leitura do processo de internacionalização surge o entendimento de que uma indústria chega a um estágio no qual *necessita* se internacionalizar; é obrigado a tanto sob pena de não mais ser capaz de se reproduzir e, assim, correr o risco de desaparecer. A seguir detalhamos um pouco mais cada uma destas vertentes.

1.1.1 Interpretações neoclássicas e comportamentais: a internacionalização como uma decisão

A compreensão de que a internacionalização do capital seria o resultado da decisão de um agente plenamente racional — neste caso, a empresa — normalmente está vinculada, como já

foi dito neste trabalho, aos fundamentos da economia neoclássica.² O que se convencionou chamar como *teoria econômica neoclássica* é o resultado de um desdobramento da economia política clássica, surgido já na segunda metade do século XIX na obra de economistas como Alfred Marshall, Leon Walrás, Stanley Jevons, entre outros. A *Economia Política Clássica* por sua vez, a qual antecede e inspira o neoclassicismo, tem sua criação por convenção creditada ao professor e filósofo inglês do século XVIII Adam Smith; esta também possui como referências os trabalhos de Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus, David Ricardo e, talvez, John Stuart Mill (HUNT, 2005. DENIS, 1982). Antes de tratar das formas de internacionalização como um processo decisório acreditamos ser necessário analisar alguns dos fundamentos da Economia Política Clássica para então debruçarmo-nos sobre as concepções neoclássicas e como estas influenciam o entendimento acerca do processo social que tomamos por objetivo neste trabalho.

Os principais postulados da Economia Política Clássica segundo Hunt (2005) e Denis (1982) podem ser resumidas em cinco assertivas mais gerais: (1) concepção de que o mercado é a instituição de regulação capaz de obter a máxima eficiência econômica; (2) a lei da manutenção do poder de compra — a *lei de Say* — a noção de que toda a produção viabilizar sua própria demanda ou remunerar os fatores produtivos, se o mercado for mantido isento de interferências externas; (3) a premissa de que todas as ações humanas são egoístas — utilitariamente orientadas — e que este egoísmo individual contribui para o bem-estar coletivo; (4) a conclusão de que o Estado deve se manter o mais longe possível das atividades econômicas a fim de que o mercado as oriente rumo a sua eficiência máxima; e (5) a teoria de valor-trabalho.

Em contrapartida, o pensamento econômico neoclássico é assim rotulado por manter alguns dos postulados clássicos, como a primazia da racionalidade na regulação via mercado e a lei de manutenção do poder de compra sem, no entanto, concordar com a proposição da teoria do valor trabalho; esta última substituída pela teoria do valor-utilidade (PRADO, 2001).³

² No sistema de pensamento econômico neoclássico o termo capital significa somente um montante de riqueza cuja função principal é servir como fator de produção. Logo, ao tratar de internacionalização as vertentes neoclássicas consideram sempre que a decisão de internacionalizar parte da empresa.

³ Outra, e talvez mais contundente e significativa, diferença entre a corrente neoclássica da economia e a economia política clássica envolveria a categoria “classe social”, como aponta Robert Heilbroner (1996). De fato, na análise de Adam Smith, bem como na de David Ricardo ou de um Malthus, o conceito de classe é muitas vezes tomado como dado, e perpassa toda a discussão (SMITH, 1996. RICARDO, 1996. MALTHUS, 1996). Em Marx (1996) há uma ruptura com continuidade, pois é quem primeiro define o conceito de classe conectado ao

Porém a corrente neoclássica também adicionou novos elementos outros à análise econômica, tal como: (1) a sofisticação matemática; (2) a noção de equilíbrio geral, notadamente através dos trabalhos de Alfred Marshall (1996) e Leon Walrás (1996); (3) a importância dos mercados específicos, e no seu bojo, da própria firma — o que veio a inspirar a conhecida e controversa divisão da ciência econômica entre microeconomia e macroeconomia; entre outras particularidades (DENIS, 1982. HUNT, 2005. PRADO, 2001).

Em verdade, esta teoria neoclássica em seu estado puro não apresenta uma explicação sistemática para o processo de internacionalização do capital; seu principal objetivo é encontrar pretensas leis gerais dos fenômenos econômicos, o que faz propondo modelos simplificados⁴ da economia e extrapolando suas conclusões para a realidade, num esforço de utilizar o método cartesiano para compreender a sociedade (DENIS, 1982. HEILBRONER, 1996. HUNT, 2005). São os desdobramentos posteriores desta corrente, elaborados para tentar adicionar um grau maior de realismo às análises, que poderiam vir a contribuir para o entendimento do objeto deste trabalho.

Um destes desdobramentos é a proposta de Joseph Alois Schumpeter (1997). Preocupado especificamente com os processos de crise capitalista e com os ciclos longos evidenciados pela análise empírica de Kondratiev, Schumpeter elaborou um constructo teórico para explicar o porquê dos circuitos de expansão e depressão das economias, baseado no que chamou de ciclos de inovações. De maneira simplificada, este pensador defendia que as fases de crescimento das economias eram conduzidas pelo surgimento, desenvolvimento, e consolidação de inovações, que poderiam ser de ordem técnica ou tecnológica; analogamente, as fases de depressão das economias capitalistas estariam associadas à exaustão da capacidade inovadora das técnicas dominantes, o que exigiria um novo período de inovações para retomada do crescimento e desenvolvimento econômico. Estas fases de retro-alimentação do

conceito de valor e de formação de renda, colocando-o como elemento central da dinâmica capitalista. Os economistas neoclássicos, sem apresentar uma justificativa suficientemente pertinente para tanto, simplesmente ignoram o conceito de classe social e tomam os indivíduos como um dado como se tratassem de uma humanidade homogênea, plenamente racional, de orientação naturalmente utilitarista e hedonista (MARSHALL, 1996. WALRÁS, 1996. PARETO, 1996).

⁴ Normalmente os economistas neoclássicos extraem suas conclusões a partir de um modelo ideal – porém, irreal –, onde um determinado mercado é caracterizado por uma *concorrência perfeita*, ou seja: (1) há tantos demandantes e ofertadores que individualmente seus poderes de influenciar os preços são negligenciáveis; (2) os produtos elaborados pelos ofertadores são homogêneos e incapazes de receber diferenciação; (3) toda a informação está completamente disponível, de modo que os agentes individuais têm uma noção completa da amplitude, das opções e dos desdobramentos de suas decisões; (4) os agentes econômicos são perfeitamente racionais, e buscam sempre maximizar seu bem-estar em termos de recompensa monetária ou calculista (HUNT, 2005. DENIS, 1982. PINDYCK; RUBINFELD, 2003).

sistema seriam etapas de destruição criadora, onde novas tecnologias — novas empresas, novas formas de administrar — simplesmente contestariam a hegemonia daquelas já estabelecidas (SCHUMPETER, 1997).

Segundo esta interpretação, o crescimento e a expansão internacional das firmas — a internacionalização do capital — poderiam ser encaradas como uma inovação técnico-administrativa que permitiria às empresas se aproveitarem de economias de escala e da fragilidade tecnológica dos mercados para além das fronteiras para auferir maiores rendimentos (GONÇALVES, 2002). Ainda, seria a mudança de processos técnicos e tecnológicos que permitiriam às empresas a capacidade de formar os excedentes que as levariam a se expandir internacionalmente.

Para Schumpeter (1997), o papel do empreendedor seria essencial como indutor da reformulação das práticas, técnicas e tecnologias. Isto porque, na sua ótica, as grandes empresas repletas de lentos processos burocráticos teriam grande dificuldade em realizar inovações; por outro lado, as firmas menores surgidas a partir da iniciativa do indivíduo empreendedor deveriam ser capazes de inovar ou então não poderiam competir com as organizações já estabelecidas nos mercados; logo, estas as pequenas empresas seriam o verdadeiro foco de dinâmica das economias capitalistas por serem obrigadas a buscar a inovação. Porém, em seus trabalhos mais maduros, como em *Capitalismo, socialismo e democracia* (SCHUMPETER, 1961), este autor faz uma revisão da teoria progressista apontando que também as grandes empresas teriam capacidade inovadora. Esta seria incentivada pela concorrência que surge a partir das pequenas firmas, e multiplicada pela capacidade de aglutinar recursos nas atividades de pesquisa e desenvolvimento, dado seu o histórico de acumulação.

Outra tentativa de adicionar realismo à economia neoclássica foi proposta por Ronald Coase (1937), e muito desenvolvida posteriormente pelo que se convencionou chamar de Nova Economia Institucional, com destaque para os trabalhos de Oliver Williamson (1975) e Douglass North (1990. 2005).

Coase percebeu que o neoclassicismo construía toda uma teoria da firma fundamentada exclusivamente na composição e articulação dos fatores produtivos, mas era incapaz de explicar porque a própria firma existe. A solução para este dilema, segundo Coase, estaria no fato de que na realidade os mercados não são perfeitos. Portanto, efetuar transações em

qualquer circunstância envolveria um custo adicional não incluso na função de produção e sim no ambiente de interação entre os agentes econômicos, o que chamou de custo de transação (COASE, 1937).

Concluiu então que os agentes econômicos se articulavam através de sistemas hierárquicos — como Oliver Williamson (1975) batiza as firmas e/ou empresas — exatamente para contornar os custos de transacionar no mercado. Segundo Coase, ao trazer algumas etapas do processo produtivo para dentro do alcance da decisão de um agente administrativo eliminar-se-iam os custos de relacionamento entre demandantes e ofertadores, os quais inevitavelmente ocorreriam num ambiente de comércio imperfeito (COASE, 1937). Segundo esta abordagem, o capital se expandiria para além das fronteiras simplesmente com o objetivo de contornar custos de transação nos mercados internacionais; isto impulsionado pela decisão em comum dos agentes econômicos envolvidos.

Talvez uma fragilidade da Teoria dos Custos de Transação — TCT — de Ronald Coase esteja em tentar eliminar a falta de realismo da teoria neoclássica criando uma *parahistória*, uma narrativa de criação sem fundamento histórico concreto, portanto também irrealista. Mesmo que os mercados sejam assimétricos e por conta disto encerrem, por assim dizer, custos de transação, a compreensão do curso dos acontecimentos passados demonstra que as firmas surgem por motivos muito diferentes: quer seja (1) através da incorporação das esferas de produção ao circuito de controle capitalista para garantir domínio sobre o processo de criação de valor (BRAUDEL, 1996); ou (2) por complexificação das corporações medievais de ofício (HUBERMAN, 1986); e mesmo (3) graças a incentivos de governos locais a fim de substituir importações de outros países a fim de resolver os problemas do subdesenvolvimento (FURTADO, 1965). Parece-nos que a TCT de Coase confere ao surgimento da firma uma explicação semelhante à teoria do contrato social para surgimento do Estado, e como aquela, carente de historicidade, portanto insuficiente.⁵

No entanto a nova economia institucional aponta outras concepções interpretativas do processo de internacionalização, como a proposta evolutiva de Cantwell, Dunning e Lundan

⁵ Uma evidência de fragilidade desta teoria está no fato de que Coase (1937) afirma que indivíduos de um mercado, em comum acordo, resolvem deixar de serem produtores individuais para se sujeitar a uma firma; tudo isto para contornar os custos de transação. Como a teoria explica, então, as empresas de mineração inglesas no período da revolução industrial? Homens, mulheres e crianças expostos a cargas horárias de até 16 horas por dia, maus tratos e vivendo na mais completa miséria, teriam de fato montado as empresas junto aos capitalistas e estabelecido estas condições de trabalho em comum acordo apenas para, depois, criarem a luta de classes, como num “divertido” jogo? Ver *A era das revoluções* de Eric J. Hobsbawm (1998).

(2010). Fundamentados na concepção de Douglas North de que as práticas e estruturas das organizações surgem como resposta às variantes institucionais, além de na leitura evolucionária da economia de Nelson, estes autores afirmam que o processo de internacionalização da empresa é orientado por um desenrolar competitivo/evolutivo condicionado pelas transformações institucionais, internas e externas, às quais está sujeito. As instituições cada vez mais sofisticadas que são demandadas graças às incertezas potencializadas pelo crescimento econômico exigiriam da indústria como um todo, e das empresas em específico, adaptações ou então seriam deslocadas de seus mercados. Adaptações estas que, de certa forma, incluem crescimento e gestão da escala e do escopo de sua produção, bem como prospecção de novos mercados.

Os estudos sobre a internacionalização do capital oriundos dos países nórdicos merecem ser lembrados pelo fato de que, segundo Björkman e Forsgren (2000), em sua maioria não se concentraram em explicações macro-estruturantes ou institucionais do processo, mas se preocuparam principalmente com os determinantes internos às firmas; o que conferiu mais uma dimensão para análise do processo social aqui em questão.

Seu principal fundamento, o que segundo os autores refletiria as condições históricas específicas das economias dos países nórdicos, está na premissa de que a decisão de internacionalizar não adviria da inevitabilidade de uma fria racionalidade econômica, muito menos de uma lei natural da acumulação: o processo de internacionalizar seria particular, resultado de decisões tomadas em meio à incerteza, envolvendo seguidas e cada vez mais ousadas tentativas de alcançar mercados internacionais (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000).

Há nas abordagens oriundas da escola nórdica uma atenção considerável com o acúmulo de experiência para o processo de internacionalização, o qual seria incremental e dependente do estoque de conhecimento da firma. Ainda, para estes as empresas seriam coalizões heterogêneas de grupos de interesse frouxamente interconectados, imersas em ambientes mercadológicos marcados muito mais por acordos de cooperação entre as firmas que ocupam os muitos estágios da cadeia de valor, do que por competição no sentido clássico. Segundo estes autores, graças à existência de inúmeros conluios de cooperação a jusante e adiante entre tais empresas, até mesmo os limites do âmbito de decisão das firmas seriam muito pouco claros (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000).

Estes estudos inauguram o que Björkman e Forsgren chamam de *teoria comportamental da internacionalização* que, como dito anteriormente, se divide em três grandes abordagens.

O modelo de internacionalização de Upsala (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000), como ficou conhecido o constructo teórico desenvolvido por Sune Carlson e outros pesquisadores suecos, afirma que a internacionalização de uma empresa é resultado de uma evolução gradual e linear. A partir de negócios esporádicos no exterior viriam à contratação de um intermediador; então se daria a abertura de um escritório de representação; a seguir se instalaria uma unidade de montagem; esta última daria, finalmente, lugar a uma planta autônoma.

Este processo envolveria a articulação entre (1) a aquisição continuada de conhecimento sobre os mercados estrangeiros e (2) o incremento recursos direcionado para prospecção oportunidades de negócios extra-fronteiriços. O modelo em questão parte da premissa de que as estruturas econômicas e as instituições teriam papel insignificante na internacionalização das empresas. Internacionalizar-se dependeria quase que exclusivamente da decisão e da capacidade dos gestores em adquirir de informações e conhecimentos acerca dos mercados a serem atingidos (JOHANSON; VAHLNE, 1977. 1990).

Tangenciando a óbvia crítica à acepção linear do processo de internacionalização, apreciação já enfatizada por Björkman e Forsgren (2000) como não-observável em casos notórios, é preciso ainda considerar que o abandono das variáveis institucionais parece não contemplar a realidade concreta dos processos de internacionalização. Por exemplo, como demonstra Campos (2009), a internacionalização da indústria brasileira de construção civil dependeu do Estado em algum nível, até mesmo por se considerar que, no caso dos serviços de construção pesada, normalmente é o Estado o maior e mais significativo comprador.

Um dos desenvolvimentos posteriores ao modelo da escola de Uppsala é o que traduzimos livremente aqui como Teoria das Redes Industriais — “*the (industrial) network perspective*” (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000, p. 13). Em termos simples, esta corrente procura observar a importância que relacionamentos entre empresas exercem sobre o processo de internacionalização; sobretudo notando como as firmas que se lançam em direção a mercados externos precisam se alinhar às redes empresariais que fazem parte do ambiente no qual pretendem se inserir. Para estes, a forma através da qual os atores empresariais constroem seus acordos de múltipla cooperação, e como estas relações de longo-prazo se desenvolvem, é mais importante do que o processo decisório para explicar a internacionalização.

Jan Johanson e Jan-Erik Vahlne, dois autores que contribuíram para a concepção no modelo de Upsala ainda na década de 70 (JOHANSON; VAHLNE, 1977), acabam por acrescentar tardiamente a seu entendimento acerca do processo de internacionalização a ideia de redes empresariais (JOHANSON; VAHLNE, 2009). Atribuem as diferenças observadas entre as pesquisas na década 70 e estas mais contemporâneas simplesmente a uma maior compreensão do fenômeno — apesar de falarem sobre mudança no ambiente regulatório e econômico, enxergam na empresa individual as principais transformações, incorporando uma interpretação adaptativa com clara influencia contingencial.

A teoria das redes industriais destaca a importância: (1) da existência de redes internacionais de negócios, que, de certo modo, ditam regras para se acessar os mais diversos mercados; e (2) da necessária construção de laços — tecnológicos, comportamentais, cognitivos, etc. — entre aquelas empresas a fim de viabilizar a prospecção de negócios internacionais. Concluem que a internacionalização das empresas não é, exatamente, uma questão de movimentos do capital para fora de sua região, mas principalmente sobre a exploração oportunidades e de relações de negócios situados para além das fronteiras (JOHANSON; VAHLNE, 2009. ANDERSSON; FORSGREN; HOLM, 2002).

Apesar destes enxergarem certas variáveis extra-firma, o que inevitavelmente poderíamos chamar de estruturais e/ou institucionais — como o relacionamento entre as empresas, sua interconexão, etc. —, o fazem ainda tomando como ponto de partida a empresa individual. Trata-se de uma concepção da empresa versus a rede, do processo através do qual uma firma em particular vence (ou não) os bloqueios existentes num conjunto mais ou menos integrado de outras firmas que fazem negócios no exterior a partir de uma sequência de decisões.

Como complemento às abordagens comportamentais, ainda é possível tratar do que conhecemos por *teoria do empreendedorismo internacional*.

Segundo Sanjay Bhowmick (2008), a abordagem do empreendedorismo internacional, confere atenção a um agente ainda menor do que a firma: o empreendedor. A capacidade de internacionalização de uma firma, segundo estes, dependeria da perspicácia de um indivíduo notadamente visionário, que seria capaz de encontrar oportunidades de negócios no plano externo e, em meio à incerteza, orientar a organização para aproveitá-las.

Haveria, de acordo com a exposição de Sanjay Bhowmick, um duplo processo interno à empresa, dependendo exclusivamente do agente empreendedor, que determinaria a

prospecção dos novos mercados: num primeiro momento este indivíduo seria capaz de antever uma oportunidade de um negócio internacional, o que o autor em questão chama de *entrepreneurial enactment* (BHOWMICK, 2008, p. 1); e então, para o processo de internacionalização verdadeiramente se iniciar, este mesmo indivíduo deveria ser capaz de iniciar a cadeia de comandos necessários para que a firma fosse capaz de aproveitar aquela oportunidade, uma *entrepreneurial effectuation* (BHOWMICK, 2008, p. 1-2). A internacionalização de uma firma seria tão mais frutífera quanto este agente individual tivesse capacidade de ação nestas duas competências. Esta abordagem fecha ainda mais o foco de observação, destacando o processo cognitivo de gestão de um indivíduo, no qual se localizaria a chave para explicar a internacionalização de uma firma.

De modo geral, as referências citadas nesta seção partem do pressuposto que há uma possibilidade de tomada de decisão racional por parte do agente econômico, ainda que esta racionalidade seja contemporizada em alguns casos pela noção de racionalidade limitada — como, por exemplo, para a Nova Economia Institucional. A lógica é simples: (1) os agentes buscam a todo tempo maximizar; (2) esta maximização diz respeito à melhor alocação dos fatores de produção e, portanto, no caso da empresa se realiza na prospecção de oportunidades de negócios; assim (3) serão capazes de internacionalizar aquelas firmas que *decidirem* empregar recursos no monitoramento das oportunidades de negócios existentes no exterior; portanto (4) cada firma pode escolher não internacionalizar sem sofrer, necessariamente, prejuízos ou ter a continuidade de suas operações ameaçada.

Porém alguns autores argumentam que o capital depende da manutenção de sua dinâmica reprodutiva fundamentada na acumulação constante para existir. Portanto, a internacionalização seria mais do que uma opção de negócios, mas um passo imperativamente necessário para o capital continuar a existir. Tal concepção será mais bem explicada na subseção seguinte, quando tratarmos da *internacionalização como uma necessidade*.

1.1.2 A internacionalização como uma necessidade

Em contraste com as concepções até então descritas, o trabalho de Karl Heinrich Marx (1996) segue o seguinte raciocínio: no modo de produção capitalista, o capital é seguidamente investido e reinvestido no processo produtivo para se valorizar e aumentar seu estoque e sua

capacidade de auto-reprodução; a cada reinvestimento, num ciclo de *reprodução ampliada*, o estoque de capital aumenta, incrementando sua capacidade produtiva e conseqüentemente forçando a necessidade de realização de cada vez mais produto; associado a este processo, se intensifica outro, de centralização de capital, no qual algumas empresas deslocam as demais, assumindo assim suas atividades e incrementando sua escala. Para este autor, historicamente, a empresa teria nascido pequena, crescido primeiro regionalmente, depois nacionalmente, para então avançar para o plano internacional, graças ao seguido e reiterado aumento do estoque de capital. Movimento este, porém, não-linear, mas entrecortado dos complexos ir e vir da concorrência, paralelamente marcado por avanços e retrocessos, bem como fusões e aquisições, desmontando a sensação de estática que pode advir da explicação aqui elaborada (MARX, 1996).

Marx não chegou a elaborar uma teoria da empresa transnacional, pois em sua época este fenômeno apenas começava a se formar — a principal característica de seu método materialista dialético-histórico é a exigência da análise de processos históricos concretos — mas concebeu o Capital em geral como naturalmente internacional. E, tomando isto por base, elaborou uma completa análise do processo de acumulação e valorização do capital no trabalho intitulado *O capital* (MARX, 1996).⁶

Inspirados nos estudos de Marx surgiram algumas interpretações da internacionalização, dentre as quais se pode destacar a **teoria do imperialismo** de Vladimir Ilich Lenin (1979), o qual também dialoga com a análise de John Hobson (1988), porém criticando-a à luz da concepção marxiana.

A teoria do imperialismo é, em verdade, uma leitura e interpretação político/histórico-econômica da expansão imperial dos países centrais da Europa a partir da segunda metade do século XIX. Em resumo, Lenin defende que o domínio imposto pelos Estados europeus ao resto do mundo naquela época se deu, principalmente, graças à necessidade de atender aos interesses de seus capitalistas, os quais já não encontravam mercados propícios para realização de seus produtos nos seus países de origem. Tanto que aqueles autores observaram primeiro uma expansão comercial, como que para escoamento dos excedentes de oferta, que depois se transformaria em incremento dos investimentos externos diretos — IEDs — a fim

⁶ Mais adiante, nas subseções 2.2 e 2.3, detalha-se a concepção marxiana de acumulação e centralização de capital e sua contribuição para a compreensão do processo de internacionalização, bem como os refinamentos posteriores acerca da mundialização de capital.

de encontrar novos empreendimentos rentáveis (LENIN, 1979). Isto ocasionado por dois grandes fatores: (1) o crescimento da capacidade produtiva induzido pelo contínuo reinvestimento de capital excedeu a demanda interna, causando uma crise de lucratividade; e (2) o processo prévio de acúmulo de capital, que formou um excedente de riquezas, precisava ser reinvestido para se manter um ciclo positivo de acumulação-valorização de capital (HOBSBAWM, 2002a).

Já de inspiração estruturalista emerge, sobretudo a partir da interpretação da história mundial do capitalismo de Fernand Braudel em *Civilização material, economia e capitalismo*, a teoria dos ciclos longos do sistema-mundo capitalista (BRAUDEL, 1987. 1996. HOPKINS; WALLERSTEIN, 1982. ARRIGHI, 1996).

Braudel (1987) propõe que a economia se divide em três instâncias, a vida material, a economia de mercado e o capitalismo: a primeira envolvendo o setor autoconsumo, a segunda compreendendo toda a produção destinada à troca, e o terceiro o grupo de grandes atravessadores, comerciantes e investidores que se articulam aos poderes políticos para auferir lucros em níveis extraordinários.

A esfera do capitalismo, segundo a exposição de Braudel (1987), ocupa um sistema-mundo articulado: um amplo domínio geográfico de influência, que possui um centro hegemônico e se estende através de zonas intermediárias cada vez menos integradas ao núcleo. Estes sistemas-mundo se articulariam historicamente em sucessivos, sobrepostos e cada vez mais abrangentes ciclos longos de desenvolvimento, liderados pela hegemonia de um espaço geográfico específico, desde Gênova no século XIII até os EUA no século XX. A contribuição desta análise está no fato de que acredita que o processo de internacionalização do capital seria contínuo e perene, e sua expressão através da internacionalização da empresa não passaria de apenas uma das formas particulares através da qual aquele se expande: talvez a menos importante delas, e nem mesmo a historicamente mais recente.

Sendo assim, a formação de um processo de internacionalização não seria, necessariamente, a inclusão de uma firma específica no plano dos mercados internacionais; e sim a passagem de um comerciante da mera exploração dos mercados regionais, limitado pelas suas leis, para o plano dos negócios capitalistas, ousando quebrar as leis de mercado e jogar com o poder político para acumular em níveis muito além do que dantes praticara. Ainda que o processo

acumulativo através da controlada valorização de capital seja essencial para a formação de um capitalista; e mesmo que este processo remeta a uma necessária acumulação primitiva para dar início ao processo descrito por Marx; o batismo daquele indivíduo se daria quando este finalmente se livra das amarradas das esferas da vida material e da economia de mercado, e passa a ser um agente de antimercado. Ou seja, quando os limites da empresa são relativizados, e o capital busca arranjos de investimento cada vez mais complexos que o permitam se reproduzir em níveis mais acelerados (BRAUDEL, 1987. 1996).

1.1.3 Entre a opção e a necessidade, uma proposta de classificação das teorias de internacionalização

Percebe-se que as interpretações que tomam a internacionalização como uma opção endógena, resultado de uma decisão do agente econômico que é a firma, tem seu foco principal na análise dos capitais individuais. Se tomarmos isto como premissa parece perfeitamente lógico que o campo de estudo que melhor contribuirá para a explicação do processo de internacionalização é aquele que se debruça sobre a tomada de decisões.

Já para a corrente que assume a internacionalização como condição mínima de existência, ou expansão, do capital, parece ser imperativo se observar os fluxos mais amplos de capital. A instância da empresa desaparece como mera expressão particular e historicamente limitada da instituição capitalista, não a única e talvez sequer a mais importante; e isto permite, então, compreender porque as maiores firmas de uma indústria agem em bloco, ainda que por caminhos internamente distintos, em direção aos mercados externos.

Ainda é preciso destacar que, considerando as teorias neoclássicas, marxianas e comportamentais, as primeiras parece se preocupar exclusivamente com o *porquê* do processo de internacionalização da empresa e do capital; e as últimas, tomam os *porquês* como dado e se voltam exclusivamente para o *como*. A abordagem crítica marxiana, no entanto, parece se notabilizar por enveredar na resposta do *porquê* da internacionalização observando com particular interesse as condições institucionais, sociais e políticas do processo, o que acaba, inevitavelmente, levando foco em direção ao *como*. Ou seja, assume notadamente que o *como* e o *porquê* da internacionalização são inseparáveis e absolutamente necessários para o entendimento deste processo social.

Quadro 1: teorias de internacionalização.

Aporte teórico		Contribuição p/ análise do processo de internacionalização	Crítica / Pertinência	
Teorias neoclássicas e comportamentais	Internacionalização como decisão	Teoria da inovação	Internacionalização é resultado da inovação na firma.	Foco na firma individual e no processo de inovação, do qual a internacionalização faz parte
		Teoria dos custos de transação / NEI	Internacionalização motivada pela necessidade de redução dos custos de transação nos mercados externos.	Também foca na firma individual, atribui a internacionalização à decisão [simétrica] dos agentes econômicos envolvidos.
		Escola de Upsala, ou escola nórdica	Resultado de um processo evolutivo linear condicionado pela curva de experiência.	Foca na decisão individual da firma, desprezando fatores ambientais e institucionais.
		Teoria das redes de relacionamento	Internacionalização está condicionada à adesão em redes de cooperação.	Considera como principal variável externa as redes empresariais, mas deixa de lado os processos políticos e estatais.
		Abordagem do empreendedorismo internacional	Internacionalização depende do empreendedor, deste localizar e aproveitar oportunidades.	Focaliza exclusivamente o gestor ou o empreendedor. Toma os fatores institucionais e/ou políticos como negligenciáveis.
Internacionalização como necessidade		Teoria da acumulação-centralização	Internacionalização é resultado da acumulação e da centralização de capital.	Foca no Capital em geral, e na internacionalização como advinda do processo de integração das indústrias no plano internacional de acumulação e centralização de Capital. Elemento político e estatal é tomado como central no processo.
		Teoria do imperialismo	A internacionalização se dá graças a uma articulação Estado/Capital para dominar diretamente países que servem como mercado consumidor e fornecedor de matérias-primas.	A internacionalização se impõe como fase necessária à expansão capitalista.
		Teoria do sistema-mundo	O capital é por princípio de natureza internacional.	O capital já nasce internacional. Sua expressão na firma é mera contingencialidade.

Fonte: elaboração própria a partir de Bhowmick (2008), Braudel (1996), Coase (1932), Forsgren & Holm (2002), Hobson (1988), Lenin (1979), Marx (1996), Schumpeter (1967), entre outros.

No **quadro 1**, anteriormente exposto, propomos uma classificação para as escolas teóricas da internacionalização em dois grupos amplos: as teorias que tomam a internacionalização como uma decisão, e aquelas que a veem como uma necessidade para o capital se manter.

Observa-se que, apesar de diferenciarem exclusivamente no tratamento dado à opção de internacionalizar, a principal distinção entre estes arcabouços teóricos está em sua concepção ontológica para a compreensão do que vem a ser o Capital. Para os teóricos que servem de base para as escolas que acreditam ser a internacionalização uma opção, o Capital é visto como mero fator de produção cuja existência é isenta de significado sociológico, político ou simbólico; os teóricos classificados como participantes da concepção de que o Capital se internacionaliza como uma necessidade, partem da premissa de que o Capital é uma instituição cujas dimensões social e política representam um papel determinante na divisão social do trabalho como elemento estruturante de relações entre classes.

Esta distinção ainda pode ser percebida no nível de categorias empíricas utilizadas para evidenciar o processo de internacionalização. Os teóricos do primeiro grupo não tratam do Capital, sequer usam esta terminologia, mas sim da internacionalização da empresa — sempre como uma extensão, ou uma complexificação, da teoria neoclássica da firma. Já para o segundo grupo o foco está no Capital em geral, um processo social cuja natureza está para além da noção de fatores de produção ou das firmas. Assim, para estes é o Capital que se internacionaliza [ou é ontologicamente internacional] espalhando pelo mundo sua influência, *modus operandi* e instituições. Obviamente, é exatamente por diferirem em sua concepção de Capital que propõem distintas explicações para a internacionalidade deste.

O trabalho aqui concebido compreende que o objeto perseguido na presente pesquisa é mais bem explicado a partir do referencial classificado no segundo grupo. Admite-se que o conjunto de um setor produtivo compõe uma fração da classe capitalista, fração esta cujo comportamento parece melhor evidenciado pela ação conjunta do que pela explicação individualista que é premissa do primeiro grupo de teóricos. Desta forma, a partir de então se avança num aprofundamento das bases para compreensão da internacionalização de capital como uma necessidade.

1.2 CONDIÇÕES PARA O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

A internacionalização do *capital* é associada, e mesmo às vezes confundida, com internacionalização da *empresa*. Confusão esta que se estabelece talvez por ser a empresa, nos dias de hoje, a face mais aparente do capital e sua principal forma de expressão, ao menos aos olhos de quem contempla muito rapidamente a trajetória da economia capitalista no século

XX e início do século XXI. Um bom exemplo disto é o que afirma um conhecido documentário em formato de película, no qual a corporação de negócios é anunciada como a instituição dominante, e apontada como principal responsável por alguns dos principais problemas da sociedade contemporânea:

*One hundred and fifty years ago, the business corporation was a relatively insignificant institution. Today, it's **all-pervasive**. Like the Church, the Monarchy and the Communist Party in other times and places, the Corporation is today's dominant institution.* (A CORPORAÇÃO, 2002, 00:00:07-00:00:25, grifos nossos).

Esta identificação do processo social capitalista com a imagem da empresa leva, em nossa opinião, a uma imprecisão analítica e conceitual quando se trata de abordar o tema da internacionalização. Se o fenômeno da Empresa Transnacional — ETN — se firma como arquétipo padrão do Capital por ter sido, de fato, um dos principais arautos dos interesses capitalistas, não é possível afirmar que existe uma relação de identidade pura e exclusiva entre as duas instituições. Tanto por que, como nos provam os estudos organizacionais (MORGAN, 2009. FOURNIER; GREY, 2006), a empresa⁷ acaba por congregar interesses conflitantes num frágil equilíbrio forçado pelo poder de seus acionistas, por vezes escapando de seu controle; como porque o capital acaba buscando formas inovadoras de valorização — das especulações no mercado financeiro até o financiamento de Governos, entre muitas outras (CHESNAIS, 1996).

No entanto o objeto deste trabalho, como já foi alertado anteriormente, não é nem a internacionalização da empresa, nem do capital em geral, mas da indústria brasileira de construção civil. Assim, as categorias *empresa* e *capital* aparecerão relacionadas dialogicamente, articuladas de maneira a formar uma compreensão mais próxima da realidade concreta para a categoria Capital no observada na indústria em questão.

Para Karl Marx (1996), Capital não é simplesmente uma quantia monetária a disposição de um investidor. Trata-se em verdade de um processo sócio-histórico — portanto dinâmico e

⁷ *Empresa* é uma categoria particular do conceito amplo de organização, a qual se diferencia por conta de seu objetivo principal. De acordo com Stephen Marglin (1980), a empresa surge como expressão do modo de produção capitalista, sendo esta a inovação que a nova ordem econômica trouxe para a gestão da reprodução social; como não poderia deixar de ser, emersa como uma maneira de controle do Capital sobre as forças produtivas sociais. Uma vez que o valor tem sua origem no processo de transformação das mercadorias através do emprego do trabalho; ainda considerando que, quando articulados, muitos trabalhadores são protagonistas de uma força produtiva muito maior do que a soma simples das produtividades de seus esforços individuais, o que Marx chamou de “trabalhador coletivo” (1996, p. 443); ao capitalista tornou-se necessário controlar a produção de valor e esta força produtiva que é o trabalhador coletivo, o que se realiza através da socialização assistida do local de trabalho.

naturalmente mutante — que se constitui como uma relação social de dominação. Um conjunto de riquezas só assume a identidade de capital quando empregado ciclicamente num processo de reprodução o qual, utilizando da força de trabalho de indivíduos desprovidos da posse dos meios de produção, busca gerar excedentes acumuláveis. O Capital é, de fato, o modo de expressão de, e o veículo através do qual ocorre a, dominação de uma classe social sobre a outra.⁸

Marx identifica na fábrica a célula social que deu origem à grande empresa contemporânea — a mesma que, ironicamente, nas últimas décadas do século XX abre mão da produção direta, comoveremos —, o ambiente mais propício para o Capital articular fatores a fim de formar, sub-remunerar e realizar valor. A empresa não deixa de ser uma unidade de articulação de fatores só porque também é, em princípio e principalmente, uma unidade de valorização de capital: como Marx deixa claro nos capítulos 11 e 12 de *O Capital* (MARX, 1996, v.1, t.1, p. 439-482). Dialeticamente são ambos, ainda que a segunda característica aqui listada contribua mais claramente para o entendimento do que é a organização capitalista com fins lucrativos.

Na dialógica entre a Empresa e o Capital está, acreditamos, o ponto de inflexão no qual o objeto deste trabalho se encontra. A empresa, de acordo com Marx (1996), é uma das formas através das quais o Capital pôde cumprir seu imperativo teleológico, é uma de suas maneiras de expressão. Mas, como argumentamos, o Capital é algo para além da empresa e pode muito bem estar em conflito com aquela — ou ter que arcar com “custos de agência” para mantê-la disposta a defender seus interesses (WILLIAMSON, 1975).⁹ No entanto, a indústria de

⁸ Segundo Karl Marx o que define uma classe social é a forma como esta aufere os rendimentos necessários para a sua reprodução: “é, a primeira vista, a identidade de suas rendas e fontes de renda [que define uma classe]. Trata-se de três grandes grupos sociais [no modo de produção capitalista à época de Marx], cujos componentes, os indivíduos que os formam, vivem respectivamente de um salário, do lucro e da renda do solo, ou seja, da exploração de sua força de trabalho, de seu capital e de sua propriedade territorial.” (MARX, 1988, p. 100). Marx ainda afirma que na sociedade há uma “[...] infinita diversidade de interesses e posições em que a divisão do trabalho social separa tanto os operários quanto os capitalistas e os proprietários de terras [...]” (MARX, 1988, p. 101). É possível concluir que a classe social é marcada por um fundamento comum, a origem dos rendimentos que auferem na divisão do trabalho. Ainda, suas opiniões, suas percepções acerca da realidade, se elaboram na defesa de seus interesses – ou seja, na defesa das estruturas sociais que lhes fornecem o sustento. Percebe-se também que, ao contrário do que afirmam seus apressados críticos, Karl Marx não tinha uma visão simplista, dualista, da realidade. Pelo contrário, este pensador percebeu, nas muitas formas de construir a reprodução social, também diversas maneiras enxergar o mundo.

⁹ Oliver Williamson parte de uma interpretação positivista da realidade econômica, fiel à tradição neoclássica, e da interpretação coasiana para o surgimento da firma como forma de contornar os custos de transação (WILLIAMSON, 1975). O fato de, como argumentamos anteriormente, esta interpretação ser insuficiente e até mesmo enviesada não invalida sua contribuição ao evidenciar que, obviamente, a empresa diminui tais custos de transacionar. Porém, discordamos aqui obviamente da centralidade deste fenômeno para explicação da natureza da firma capitalista, a qual, acreditamos, é mais bem compreendida como fenômeno político-econômico cujo objetivo primordial é valorizar capital (MARX, 1996).

construção civil no Brasil ainda é formada por empresas familiares que, apesar de terem avançado significativamente na profissionalização de sua gestão, ainda são controladas por seus fundadores e/ou seus filhos e agregados (CAMPOS, 2008. 2009. 2010a. 2010b).

Por conta disto trata-se de uma indústria na qual as contradições da firma não se desenvolveram num sentido de haver conflitos significativos entre os proprietários e a alta gestão e, portanto a empresa representa com alguma exatidão os interesses do Capital.¹⁰ Isto nos permite então afirmar, talvez só neste caso específico e com as ressalvas d'alguma imprecisão que daí pode advir que, no setor brasileiro de construção civil as empresas e o Capital são o mesmo. Logo, podemos usar os conceitos como idênticos.¹¹ E, portanto, é possível também falar em Capital identificando-o com todo o setor, sendo este nosso objeto de estudo, o que simplifica bastante a análise da evolução/desenvolvimento de seu processo de internacionalização.

O modelo de internacionalização que emerge da leitura marxiana da economia capitalista envolve a observação de que, primeiro, uma indústria passa por um momento de acumulação primitiva de riqueza (MARX, 1996); ao que se segue uma incursão no modo de produção capitalista, quando aquele montante anterior de riqueza é empregado na incorporação direta do controle sobre o processo produtivo, empregando a racionalização do trabalho para formação e realização de mais-valia; tal racionalização gera escala e escopo mais do que suficiente para atender os mercados locais, então o capital se aventura para mercados cada vez mais distantes. Tais processos, obviamente, dependem de um aparato institucional que se materializa no Estado formando uma unidade sociometabólica de reprodução (MÉSZÁROS, 2002). E, ainda, este processo de internacionalização depende da integração dinâmica, e consequentemente contraditória, a um sistema-mundo amplo no qual exercerá um papel

¹⁰ Obviamente não podemos supor que não haja conflitos internos na empresa, como as disputas de poder entre funcionários e mesmo entre os muitos familiares envolvidos nas organizações. Porém, não contamos com dados desta natureza, o que provavelmente não seria divulgado, de fato. E, ainda, tais questionamentos evidentemente escapam do foco desta pesquisa.

¹¹ O mais correto seria dizer que a sinergia Capital/Empresa é alta no setor, e tentar construir uma metodologia para explicar, entender e descrever este fenômeno. Porém, por escapar do escopo desta pesquisa, apenas abrimos aqui uma possibilidade que, futuramente, poderá ser desenvolvida em uma pesquisa com estes fins. Há, porém, algum esforço teórico no campo da teoria institucional no sentido de esclarecer estas questões quando se voltam para a problemática da agência (WILLIANSO, 1975). As críticas aqui levantadas para refletir acerca do trabalho de Ronald Coase (1937) recaem em mesma intensidade sobre os trabalhos destes. Porém, não os invalidando, mas evidenciando a urgência de uma leitura que leve em consideração a origem dos conflitos de interesse internos à firma, o que pode muito bem receber um tratamento que se origine no entendimento marxiano de poder.

específico sem o que não poderia se sustentar (BRAUDEL, 1996). Estes elementos serão tratados a seguir ao observar a processo geral de acumulação capitalista e a centralização de Capital.

1.2.1 O processo geral de acumulação de capital

Segundo a exposição de Karl Marx (1996) a produção sob o regime capitalista é, de modo geral, o emprego de uma determinada quantidade de recursos em um ciclo de acumulação/valorização.¹² Um primeiro montante de capital-dinheiro (D) é transformado em matérias primas (M) que, submetidas a um processo de produção (P), são reelaboradas para assumirem um valor maior (M'). Esta mercadoria a um valor maior é, então, submetida ao processo de realização, sendo transformada em uma quantidade maior de capital-dinheiro (D'). Este ciclo é resumido por Marx na seguinte forma:

$$D - M \dots P \dots M' - D'$$

Na representação acima, os pontos entre M e M'denotam um processo interno, controlado pelo capitalista através da criação e gestão de uma forma específica de organização: a firma.

Só se configura como Capital os recursos que são reiteradamente aplicados neste ciclo de maneira que cada vez mais capital-dinheiro seja produzido e reinvestido.¹³

Porém, como a teoria valor-trabalho defende que apenas o processo de transformação através do emprego de trabalho é capaz de gerar valor novo, é possível perceber que o montante de

¹² Ou ainda, como já foi dito por alguns historiadores, o regime capitalista é a assunção, por parte da sociedade, da lógica e da forma capitalista de produção como padrão geral de comportamento, gestão e manufatura. Ou seja, é a disseminação da forma de acumulação que faria surgir, de fato, o regime cujo princípio é a acumulação; portanto, mesmo que se possa encontrar a forma capitalista de produção/distribuição em muitos momentos ao longo da história humana, só é possível falar de modo de produção capitalista quando este se impõe como forma dominante numa parcela muito grande e significativa de espaços político-geográficos. E este fenômeno parece ser exclusivamente uma característica dos quatro últimos séculos do segundo milênio D.C. (VILAR, 2003. DOBB, 1987).

¹³ Disto implica que: (1) Capital não é uma mera expressão monetária, mas principalmente uma relação social que surge apenas quando valores previamente acumulados são colocados num ciclo de valorização e acumulação; (2) o ciclo-empresa não é, de fato, a única forma de valorização e acumulação de Capital disponível, ainda que alguns teóricos tenham visto no imperialismo industrial a expressão máxima do Capital. Como defende Fernand Braudel (1987), a característica principal do capitalismo parece não ser, de fato, a materialização em uma firma, mas principalmente a liberdade de investimento, de escolha das muitas formas de acumulação. Braudel afirma que, em certos momentos, o capital abre mão da liquidez para auferir uma liquidez maior no futuro.

Capital (D) — que pode assumir a forma de bens de produção como maquinário, adiantamentos de salário, etc. — não é capaz de contribuir com valor novo. Isto não quer dizer que Capital não contribua com valor para a produção, de fato, o valor do Capital sobrevive no produto transformado, é para ele transferido. Porém, todo o *novo* valor, a diferença entre M e M', é produzido pelo trabalho. Assim, só é possível obter excedente no processo de valorização capitalista se algum dos fatores de produção empregados for remunerado por um preço abaixo de seu valor. Normalmente, Karl Marx (1996) observou que o fator produtivo a ser remunerado com uma parcela menor do que realmente contribui seria o trabalho, pois este seria logicamente o elo mais fraco na distribuição de poder desta relação; o que, na sua leitura, configurava a relação de dominação capitalista.

Se chamássemos de X o montante resultante da diferença entre M e M', de modo que:

$$M' - M = X$$

Todo o valor X teria sido produzido no/pelo processo de trabalho. Para que o Capital fosse valorizado, e assim tornasse racional a criação da empresa, os salários pagos ao trabalho W deveriam formar um montante menor que o valor por eles adicionado X, de modo que um excedente positivo Y seria criado:

$$X - W = Y$$

Esta diferença de remuneração no trabalho Y foi batizada por Marx (1996) com o termo *mais-valia*; na mais-valia, na sua formação e na maneira através da qual poderia ser realizada no mercado, se esconderia o segredo de acumulação e valorização do Capital.

Desta maneira, a empresa no capitalismo não é somente uma articulação de fatores de produção, sem, no entanto, deixar de sê-lo. Mas é uma junção de tais fatores a partir de um imperativo teleológico que lhe confere significado: a procura da acumulação através da valorização controlada do Capital fundamentada no emprego sistemático de trabalho, e da não-remuneração da maior parte de sua contribuição no esforço de produção — desde que assumamos que o capitalista escolhe o trabalho para sub-remunerar.¹⁴

¹⁴ De fato é possível imaginar, quando se trata de empresas suficientemente grandes para que seu poder de mercado seja tamanho ao ponto de constranger seus fornecedores, a possibilidade de que esta sub-remunere também outros capitalistas, sub-remunerando, por exemplo, as matérias-primas que adquira exigindo parcelas da

Há dois circuitos gerais de formação de Capital evidenciados por Marx (1996), dos quais apenas o segundo constitui fundamento para a acumulação capitalista propriamente dita:

- (1) A *reprodução simples do capital*, no qual aquele ciclo acima descrito é sempre repetido se reinvestindo a mesma quantidade de capital inicialmente disponibilizada D — assume-se que, neste caso, o capitalista incorpora a diferença entre D e D' como riqueza, entesouramento ou consumo;
- (2) E a *reprodução ampliada de capital*, no qual o valor a ser reinvestido não é simplesmente D, mas sim todo o valor auferido no processo de realização da mercadoria D' — o próximo ciclo seria algo como D'– M' ... P ... M" – D", gerando acumulação de capital em larga escala.

Karl Marx então afirma que a manutenção do modo de produção capitalista depende do incremento contínuo da acumulação de Capital, possível através da sua reprodução ampliada: o que significa tanto um crescimento ininterrupto de escala produtiva, já que cada vez mais capital é aplicado no processo produtivo a fim de valorizar-se, como, do lado da realização da mercadoria, uma expansão cada vez mais rápida e abrangente de mercados.

Esta expansão de mercados se dá em duas dimensões: de um lado o capital busca um número maior de clientes desejosos de adquirir aqueles bens, e do outro lado, volumes de capital vão sendo aplicados a cada vez mais diversos setores, trazendo para dentro do círculo de influência do capitalismo os mercados externos. Ou seja, além de buscar novos mercados, o capital ainda prospecta novos ramos industriais, comerciais e de serviços os quais possam ser explorados para reiniciar o ciclo de acumulação/valorização. Com o passar do tempo, o estoque de capital acumulado através da indústria se torna excedente a ponto dos capitalistas então se arriscarem para além das fronteiras institucionais dos Estados Nação¹⁵, e assim prospectar negócios em países vizinhos e até mesmo no além mar.

mais-valia ali formas. Porém, neste caso, o capitalista a jusante inevitavelmente transferiria suas perdas para o trabalhador, no intuito de tornar possível a valorização de seu capital, sem o que não haveria racionalidade de existência do empreendimento (CHESNAIS, 1996).

¹⁵ Estados estes que, de certo modo, ganharam sua configuração moderna na Europa graças também à necessidade da burguesia comercial unificar mercados e propiciar o ambiente institucional necessário para operar seus negócios; negócios estes que eram práticas tão fragilizadas pela fragmentação social do regime feudal, mas que ganharam escopo e escala através da unificação política que deu fim à era medieval na Europa (VILLAR, 2003).

1.2.2 A centralização de capital

A centralização é um processo que se caracteriza pelo aumento do volume de capital através de duas vias: da (a) anexação — compra direta de outras empresas por parte dos capitalistas —; ou (b) da fusão e formação de sociedades anônimas (MARX, 1996, v. 2). Diferentemente da concentração, que é a reunião continuada de capital sob a propriedade de um capitalista pela via exclusiva, e por vezes demorada, da reprodução ampliada, a centralização se dá no seio do processo concorrencial intercapitalista, no qual os muitos capitais vão se articulando ou, como alternativa, sendo deslocados dos mercados.

Segundo Marx (1996) a concorrência intercapitalista é caracterizada principalmente pela redução dos preços das mercadorias. Este retroceder dos preços, por sua vez, só é possível se se obtiverem incrementos de produtividade do trabalho — e, como demonstra o autor, a elevação da produtividade do trabalho depende tanto da incorporação de novas tecnologias em formato de maquinário, como de novas técnicas de trabalho. Assim, levarão vantagem no processo concorrencial aqueles capitalistas que, dotados de um volume maior de recursos, podem elevar a produtividade do trabalho em suas fábricas de tal modo que os preços praticados desloquem seus rivais do mercado: “os capitais maiores derrotam portanto os menores.” (MARX, 1996, v.1, t.2, p.196).

A crescente produtividade do trabalho, impulsionada pela concorrência intercapitalista, também faz com que se eleve a quantidade de capital necessário para se iniciar uma empresa — já que produtividade depende de volume de capital, quanto maior a produtividade do setor, tanto maior será o capital mínimo de entrada (MARX, 1996). Enfim, criam-se os que os economistas chamam de barreiras à entrada.¹⁶

Neste sentido Marx afirma que:

A concorrência se desencadeia aí com fúria diretamente proporcional ao número e em proporção inversa à grandeza dos capitais rivais. Termina sempre com a ruína de muitos capitalistas menores, cujos capitais em parte se transferem para a mão do vencedor, em parte soçobram. (MARX, 1996, v.1, t.2, p.196).

¹⁶ É preciso lembrar que desde Adam Smith (1996) é conhecido que o processo concorrencial leva a uma redução da lucratividade da empresa. Esta concepção sobrevive tanto na Lei dos Rendimentos Decrescentes de David Ricardo (1996) à qual o próprio Marx alude em seu trabalho, como na concepção de Alfred Marshall de que, no longo prazo, a tendência é de que a lucro econômico da indústria se iguale a zero (MARSHALL, 1996). De posse deste conhecimento, normalmente se conclui que o Capital não deseja embrenhar-se em processo concorrencial, pois isto seria capaz de minar a capacidade de reprodução de um setor; essa é a leitura de Fernand Braudel ao afirmar que os capitalistas, residentes da camada superior da economia em seu modelo tripartite, seriam agentes de *anti-mercado* (BRAUDEL, 1996).

A agudez do processo concorrencial numa indústria qualquer é tanto maior quando maior for o número de capitalistas ali inseridos, o que parece óbvio. A isto se soma algo não tão óbvio assim: quando os volumes de Capital empregados são elevados, ou melhor, no caso em que as escalas de produção e as dimensões da indústria são maiores, a concorrência torna-se menos acirrada graças ao fenômeno cooperativo. Isto nos permite inferir que, notadamente, a centralização de capital é um duplo processo de fuga e de resultado da concorrência: o concorrer redundando num vencedor e num vencido, o que premia o sobrevivente com lucros maiores e a proteção de barreiras à entrada, especialmente considerando que cresce o volume mínimo necessário de inversões fixas para se inserir naquele mercado.

Sobre o processo de centralização Marx ainda discorre:

A centralização pode ocorrer por meio de mera mudança da distribuição de capitais já existentes, mediante mudança simples do agrupamento quantitativo dos componentes do capital social. [...] A centralização complementa a obra da acumulação, ao colocar os capitalistas industriais em condições de expandir a escala de suas operações. [...] A expansão acrescida dos estabelecimentos industriais constitui por toda parte o ponto de partida para uma organização mais abrangente do trabalho coletivo de muitos, para um desenvolvimento mais amplo de suas forças motrizes materiais, isto é, para a conversão progressiva de processos de produção isolados e rotineiros em processos de produção socialmente combinados e cientificamente dispostos. (MARX, 1996, v.1, t.2, p.197).

Disto podemos inferir algumas características, ou efeitos, do processo de centralização de Capital: (1) a centralização aumenta as escalas de capital mais rapidamente do que o ritmo de acumulação permitiria; (2) isto implica também em aumentos ainda mais significativos de produtividade, já que o capital constante se multiplica mais rapidamente; e (3) faz surgir meios de produção coletiva que substituem também de maneira mais acelerada os meios de produção individual.

O duplo processo de acumulação e centralização de capital se impõe como premissa para a internacionalização; o expandir-se do Capital em direção aos mercados externos por ser arrolado como um dos caminhos oportunos para a expansão da atividade produtivo-distributiva, e a continuidade da reprodução de suas relações.

1.2.3 O papel do sistema de reprodução sociometabólico do capital

No entanto os processos descritos anteriormente, [a] acumulação através da valorização em reprodução ampliada e [b] centralização de capital, não ocorrem de maneira aleatória.

Dependem de uma conjunção de fatores sociais, políticos e econômicos que sejam capazes de prover as instituições e estruturas necessárias para sua reprodução e legitimação. Ou melhor, a existência concreta dos processos descritos na seção progressa surge, como em sincronicidade¹⁷ dinâmica, a um aparato orgânico que sustenta sua reprodução (MARX, 1996. MÉSZÁROS, 2002). Este processo social será referido no presente trabalho a partir da noção de sistema de “reprodução sociometabólica do capital” (MÉSZÁROS, 2002, p.94). Tal concepção pode ser dizer que surge primordialmente no trabalho de Karl Marx quando este descreve as noções básicas da formação econômica social capitalista. Segundo este,

[...] na produção social da própria vida, os homens contraem relações determinadas, necessárias e independentes de sua vontade, relações de produção estas que correspondem a uma etapa determinada de desenvolvimento das suas forças produtivas materiais. A totalidade dessas relações de produção forma a estrutura econômica da sociedade, a base real sobre a qual se levanta uma superestrutura jurídica e política, e à qual correspondem formas sociais determinadas de consciência. O modo de produção da vida material condiciona o processo em geral de vida social, político e espiritual. (MARX, 1982, p.25).

Disto se compreende que, de certa maneira, os fatores subjetivos de uma dada sociedade estão conectados aos elementos objetivos que asseguram sua existência. Porém percebe-se aqui também que este elemento objetivo, esta materialidade, é o conjunto das relações sociais estabelecidas para assegurar a reprodução daquele grupamento social; ou seja, o modo através do qual os homens se organizam para realizar o trabalho (KOSIC, 2002).

Estas relações obviamente demandam normas, leis, aparatos institucionais e organizacionais, bem como levantam questões de ordem prática que constituirão as formas de consciência dominantes (MÉSZÁROS, 2009. 2011. MARX; ENGELS, 2007). Trata-se de um todo que congrega dialeticamente as relações sociais de produção e os aparatos jurídicos e de consciência necessários para sua reprodução, uma totalidade dialética como nos termos de Karel Kosic (2002), compõe uma Formação Econômica Social (MARX, 199*) cuja dinâmica é explicada pela noção de sociometabolismo (MÉSZÁROS, 2002).

¹⁷ O termo sincronicidade não é exatamente a terminologia utilizada pela bibliografia aqui acessada. Empréstamo-la da psicologia junguiana para ilustrar este processo de surgimento conjunto – ou seja, sem determinações lineares – que se dá entre as estruturas sociais de produção e distribuição, e os aparatos superestruturais que os permeiam e os permitem existir. Carl Jung utiliza o termo sincronicidade para batizar fenômenos como “paralelismos psíquicos entre os quais era simplesmente impossível estabelecer um elo de causa e efeito” (JUNG apud BEEBE, 2005, p.1742), simplesmente por emergirem duais (ou multivariantes), complexos, estruturalmente interligados e necessários entre si. Parece-nos que a tensão criada pela leitura da concepção marxista de que haveria em Marx uma determinação do econômico sobre o social carece, sobremaneira, de uma compreensão destas variáveis nos termos de uma sincronicidade junguiana, a qual pode invalidar a interpretação determinista. Porém, como este não é o objeto do presente estudo, deixamos tal discussão em aberto para apreciação de pesquisas futuras.

Chamamos então de aparato de *reprodução sociometabólica do capital* o conjunto das relações sociais, instituições, estruturas e formas de consciência as quais permitem uma articulação relativamente harmônica entre os três elementos necessários para a reprodução histórica dos processos de acumulação e centralização tipicamente capitalistas: Capital, Trabalho e Estado.

As explicações anteriores tomaram como pressuposto o fato de que o modo de produção capitalista envolve a subsunção de uma classe trabalhadora, desprovida dos meios de produção, a uma classe capitalista, esta por sua vez detentora dos meios de produção. Como ilustramos na **Figura 1** a seguir, os donos dos meios de produção utilizam-se do trabalho para valorizar capital — isto mediado pelas instituições (a) *empresa* e (b) *mercado*, as quais fazem parte do que István Mészáros arrola à categoria das “mediações de segunda ordem” (MÉSZÁROS, 2002, p.180). Esta divisão social do trabalho entre uma classe detentora dos meios de produção e uma classe despossuída destes, cuja qual vende seu labor para sobreviver, constitui a base material do modo de produção capitalista (MARX, 1982). Para dar suporte a estas relações, se constitui um aparato legal, bem como de formas de socialização próprias, com fins de possibilitar a reprodução histórica dos processos de acumulação.

Segundo Mészáros, a “ordem sociometabólica do Capital” (2002, p.95) é fundamentada na

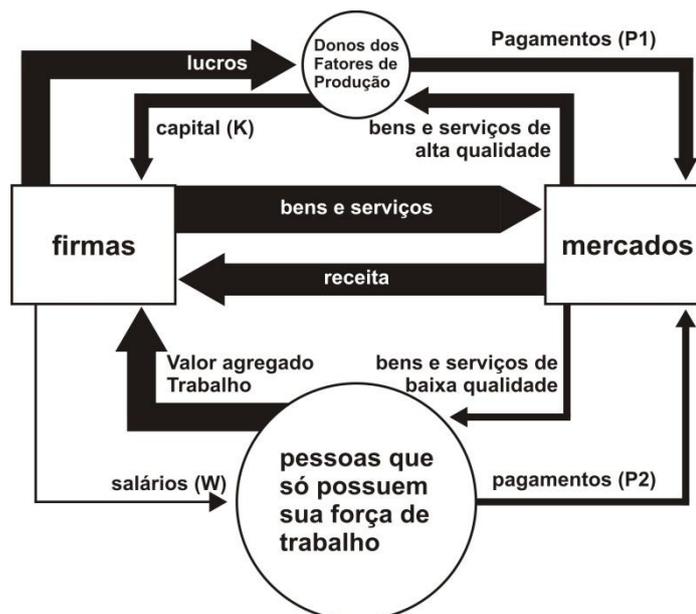


Figura 1: mediações de segunda ordem e fluxos de riqueza entre as classes sociais.

Fonte: *Elaboração própria* a partir de Marx (1988. 1996. 2011), Marx & Engels (2007) e Mészáros (2002).

necessidade de que o Capital precisa exercer *controle* sobre o Trabalho tanto para formação de excedente a ser apropriado em termos de mais-valia, como para garantir sua realização. Este controle é direto quando realizado dentro do processo produtivo, para o quê a organização empresarial foi criada (MARGLIN, 2001). Mas também, e não menos importante, trata-se de um controle social — esta função exercida pelo Estado, como uma instituição estruturante que media os interesses com fins de manutenção sistêmica do processo amplo de acumulação e centralização (MÉSZÁROS, 2002).

O sociometabolismo do capital compreende, na interpretação de István Mészáros (2002), a existência de [1] uma estrutura de comando que constitui uma trama de correlações de dever e resultado que interconecta trabalhadores de diferentes níveis, sempre com fins de assegurar os interesses de manutenção do equilíbrio sistêmico do modo de produção. Também delimita [2] as oportunidades individuais, a partir de uma estrutura hierárquica pautada na divisão funcional trabalho. E, principalmente, [3] correlaciona a Economia e a Política sem precedente histórico, de tal modo que esta segunda se torna uma extensão subordinada dos imperativos da primeira. Assim “[...] o Estado moderno imensamente poderoso — e igualmente totalizador — se ergue sobre a base deste metabolismo socioeconômico que a tudo engole, e o complementa de forma indispensável (e não apenas servindo-o) em alguns aspectos essenciais.” (MÉSZÁROS, 2002, p.98).

É possível dizer, portanto, que os processos de acumulação e centralização de capital necessitam estruturalmente da presença da instituição Estado. E mais, da leitura de István Mészáros (2002) é possível compreender que não necessariamente o Estado está à serviço do Capital de uma maneira simples e subordinada. Ou seja, não necessariamente são os capitalistas de uma nação que exercem o controle direto e absoluto sobre o aparato jurídico-político. Este também pode servir ao equilíbrio sistêmico do modo de produção capitalista atuando contra, inclusive, os interesses diretos das classes dirigentes locais, forçando a transformação das relações sociais internas a uma nação “subdesenvolvida”¹⁸ no sentido de constituir uma maior integração ao plano do capitalismo mundial.

¹⁸ E aqui tangenciamos o conceito comum de “subdesenvolvimento” (BRESEER-PEREIRA, 1996) para classificar como subdesenvolvido um espaço regional não completamente integrado ao sistema-mundo capitalista (BRAUDEL, 1996). Claro que a concepção de um conceito de subdesenvolvimento que se afirme crítica precisaria, talvez, relacionar a noção de subdesenvolvimento à de integração subordinada no plano do capitalismo global. Mas, como este não é o objetivo principal deste trabalho, assumiremos esta concepção simplificada como um dado.

Não defendemos aqui, obviamente, um descolamento entre a estrutura social e o plano político. Mas, sim, assumimos a partir da bibliografia citada que as contradições internas a uma estrutura social periférica no plano do capitalismo mundial pode muito bem levar à decisões de integração que, em determinado momento, se imponham sobre os interesses de curto prazo d'alguma parcela da classe dirigente.

As configurações concretas assumidas pelo Estado, porém, emergem da história particular de cada nação. Tal entendimento, porém, não descarta a existência de coerências estruturais, como fica claro no trabalho de Cristaldo e Pereira (2008). As distintas formas históricas de articulação entre Capital e Estado com fins de assegurar a acumulação e valorização de capital a partir da subsunção do trabalho podem, de certa forma, assumir uma miríade de diferentes configurações. Escolhemos aqui destacar três das formas mais comuns para ilustrar a discussão, entre elas a que acreditamos melhor explica o objeto da presente pesquisa: (1) o Estado liberal clássico (BOBBIO, 2000); (2) o Estado planejador (GALBRAITH, 1982); e (3) o arranjo neocorporatista (OLIVEIRA, 2004).

O período histórico que serve como cenário [e estrutura] para o objeto tratado neste texto dissertativo irá apresentar algumas das principais características da segunda opção, como expõe Gesner Oliveira Filho (1982, p.XXIII). No entanto, escolheu-se ao menos descrever as diferenças entre estas três formas de arranjo sociometabólico do capital a partir do Estado para melhor caracterizar tal escolha teórica.

1.2.4 As distintas formas de arranjo sociometabólico do capital

Há de se dizer, antes de tudo, que os arranjos sociometabólicos do Estado capitalista são de tantos tipos como são diferenciadas historicamente as muitas formações econômicas sociais, cada qual dotado de suas particularidades históricas. Assim, aqui não pretendemos esgotar as muitas formas que podem assumir os arranjos sociometabólicos, mas apenas estabelecer uma referência teórica para melhor compreensão do arranjo sociometabólico observado especificamente quando do debruçar sobre o objeto da presente dissertação.

A concepção liberal clássica, que nasce dos trabalhos de Adam Smith (1996) e é desenvolvida por David Ricardo (1996), Jean-Baptiste Say (1983), Alfred Marshall (1996), entre outros, afirma que o Estado não deve interferir no sistema econômico. A regulação precisa ser exclusivamente realizada através do mercado, este orientado por uma pretensa plena

racionalidade dos agentes e indivíduos que o levaria a um equilíbrio através do mecanismo de preços. Ao Estado se atribuiria as funções marginais de assegurar um aparato legal e de segurança mínimo para a manutenção da propriedade privada do Capital, e nada além.

Em verdade é possível inferir a partir da exposição de Norberto Bobbio (2000) que as demandas para manutenção de um arranjo sociometabólico do tipo liberal muitas vezes demandam um contexto político autoritário para se realizar em sua plenitude: o autor oferece como exemplo o modelo nazifascista. Segundo Bobbio, liberalismo e democracia são dois conceitos que necessariamente não dialogam entre si.

Nelson Oliveira (2004) propõe uma interpretação alternativa ao defender que o modelo liberal na prática não pode ser observado. Seria lícito dizer que nos momentos históricos os quais foram utilizados como exemplo de existência de um arranjo liberal — como no exemplo de Bobbio acerca do nazifascismo —, existiam de fato arranjos corporatistas que mediavam os interesses particulares de frações da classe capitalista num Estado apenas nominalmente liberal.

Da concepção liberal clássica emergem aqueles que arvoram defender um sistema político com características um tanto mais democráticas; que ao menos seja capaz de manter um equilíbrio entre diferentes interesses através de um mecanismo político de representação. A estes se reserva o termo Pluralistas Liberais. Como afirma Oliveira,

Para os pluralistas liberais, as formas de inserção do Estado nos processos decisórios são ditadas pelas regras contingentes e espontâneas do mercado. É este, e não o Estado, que cita as regras e estabelece as condições de participação dos variados grupos de pressão articulados em torno de interesses específicos. [...] A predominância de um ambiente liberto de outras pressões que não as do mercado e da concorrência é o marco referencial dessa idealização pluralista. Em sua constituição, a presença estatal é quase totalmente secundária, não lhe cabendo nenhum espaço privilegiado. (OLIVEIRA, 2004, p.239).

A diferença principal entre estas duas formas liberais de arranjo sociometabólico está no fato de que para o sistema pluralista deve haver um fórum de discussão para mediação dos interesses, enquanto que o arranjo liberal clássico parece não exigir tais instituições democráticas. Tomamos a liberdade de, neste trabalho, abarcar ambas as possibilidades dentro do que chamaremos de *arranjo sociometabólico estatal liberal* para fins de simplificação.

Segundo John Kenneth Galbraith a ação de planejamento que caracteriza o que chama de “o Novo Estado Industrial” (GALBRAITH, 1982, p.19) emerge como uma alternativa à regulação via mercado e as suas incertezas no que diz respeito à distribuição de bens e manutenção das taxas de lucratividade. Em sua exposição defende que Estados e Empresas optam passar a utilizar do método de planejamento com fins de não apenas organizar o lado da oferta, mas principalmente dirigir e garantir a demanda — para o que a ideia keynesiana de ajuste da *demanda efetiva* por parte do Estado contribui diretamente.¹⁹ Ainda de acordo com Galbraith este tipo de arranjo se caracterizaria pela articulação entre a Grande Empresa Capitalista de um lado, e do outro o Estado interventor e investidor. Juntos comporiam um “planejamento industrial” (GALBRAITH, 1982, p.36) ou, para usar um termo mais contemporâneo, uma *política industrial*, com fins de desenvolvimento do aparato industrial no sistema econômico em questão.

Como já foi antecipado, neste tipo de arranjo há dois polos decisórios articulados de maneira dialógica: o Estado, dotado de uma tecnoburocracia para usar um termo caro a Luiz Carlos Bresser-Pereira (1998) a qual reúne os quadros responsáveis pela coordenação macroeconômica e as ramificações microeconômicas de um projeto de nação; e as Empresas, como expressões das relações capitalistas de formação e realização de mais-valia no campo organizacional (GALBRAITH, 1982). Ambos os polos comprometidos com a possibilidade de programação da economia capitalista para fins de melhor valorizar e acumular capital. A este tipo de arranjo dual entre Capital e Estado através de um modelo planejador esta pesquisa se refere como *arranjo sociometabólico estatal planificado*.

Já o tipo de arranjo sociometabólico estatal que aqui chamaremos como neocorporatista²⁰ constitui-se como uma alternativa intermediária entre os dois polos representados pela

¹⁹ *Demanda efetiva* em Keynes representa, quase que de maneira tautológica, o conjunto da demanda agregada que é efetivamente concretizada num sistema econômico em particular. Keynes opõe a noção de *demanda efetiva* à concepção clássica [e também neoclássica] de que a produção, através do sistema de remuneração dos fatores, viabiliza sua própria demanda – o que permitiria uma antecipação *ex ante* a qual serviria para tomada de decisão capitalista (KEYNES, 1983).

²⁰ Em verdade o texto publicado em 2004 através da Editora Loyola trás o termo neocorporativismo. No entanto, em conversa privada com o prof. Nelson Oliveira, este depôs que a editora alterou o texto original trocando o termo que este havia escolhido – *necorporatismo* – pelo que foi utilizado na publicação, à revelia de sua vontade. Escolhemos então utilizar o termo com a grafia sugerida pelo autor, o qual é mais apropriado para diferenciar o conceito aqui referido da noção de novas articulações corporativistas de profissionais, ao que neocorporativismo verdadeiramente alude.

regulação através do mercado e pela estrutura planejada a partir do Estado (OLIVEIRA, 2004). Trata-se, nas palavras de Nelson Oliveira, de “[...] um mecanismo de intermediação de interesses [...]” (2004, p.247) fundamentado na existência de um terceiro elemento que busca organizar a relação Capital/Estado através da produção técnica de conhecimento. O terceiro elemento em questão seriam instituições da sociedade civil organizada, estas por sua vez ligadas a frações da classe capitalista sendo esta sua diferença com os arranjos liberais (OLIVEIRA, 2004). Ainda haveria a possibilidade de associar este tipo de arranjo ao modelo político representativo socialdemocrata, o qual se pretende uma terceira via entre a direita conservadora e a esquerda revolucionária.

Neste tipo de arranjo sociometabólico o processo de produção técnica é terceirado para estas instituições da sociedade civil organizada, enquanto o Estado mantém apenas o papel de mediação dos distintos interesses, assumindo uma função mais reguladora do que necessariamente interventora. Isto, no entanto, evitando imbuir-se de uma postura de total não-interferência (OLIVEIRA, 2004).

1.3 INTERNACIONALIZAÇÃO SETORIAL

1.3.1 Sistema-mundo capitalista

O que chamamos de *sistema-mundo* parte da concepção de compreensão do capitalismo proposta pelo historiador francês Fernand Braudel (1996). Este defende que, original e conceitualmente, o Capital tem como característica ontológica a internacionalidade: tratar-se-ia de uma estrutura social cuja índole fluida é naturalmente desejosa de isentar-se das amarras jurídicas, políticas e mesmo ideológicas que compõem os limites de um Estado; tudo isto com fins de se valorizar. O Capital se movimentaria apenas pelo anseio de manter sua auto-reprodução e acumular, para o quê englobaria cada vez mais esferas produtivas e distributivas sob sua égide (BRAUDEL, 1996. 1987).

A análise de Braudel da sociedade capitalista, desenvolvida completamente no estudo *Civilização material, economia e capitalismo* (1996), se fundamenta na aceção de que as estruturas econômicas de nosso tempo possuem três instâncias fundamentais, como se fossem diferentes níveis de atuação social e/ou produção de valor: (1) a vida material; (2) a economia de mercado; e (3) o capitalismo. Estas instâncias estariam relacionadas hierarquicamente de modo que a terceira controlaria a segunda, e esta se imporia sobre a primeira.

A “vida material” englobaria o que o autor chama de “*les structures du quotidien*” (BRAUDEL, 1987, vol. 1, p. 9), os hábitos que os indivíduos reproduzem diariamente imersos em sua práxis: “incitações, pulsões, modelos, modos ou obrigações de agir que, por vezes, e mais frequentemente do que se supõe, remontam ao mais remoto fundo dos tempos.” (BRAUDEL, 1987, p. 9). Esta vida material normalmente alcançaria o limite das relações sociais estabelecidas por um pequeno grupo de indivíduos e famílias, ligados pelos costumes comuns e pela proximidade física. Neste sentido, a coordenação rígida da racionalidade gerencial, que é características do modo de produção capitalista, influenciaria muito marginalmente nesta esfera; ainda que constantemente assedie-a no intuito de tornar suas relações pautadas pela lógica instrumental.

“Acima [dessa camada mais baixa] vem o campo favorecido da economia de mercado, com suas muitas comunicações horizontais entre os diferentes mercados: aqui, uma certa medida de coordenação automática costuma ligar a oferta, a demanda e os preços.” (BRAUDEL apud ARRIGHI, 1996, p. 10, grifos do autor). A instância da “economia de mercado”, para Fernand Braudel (1987, vol. 2, p. 15), conteria todas as relações sociais que envolvem as práticas dos indivíduos em direção ao mercado, os elementos de distribuição, ou o que Marx chamaria de processo de realização da mais-valia (MARX, 1996). Este possuiria leis de funcionamento próprias e responderia, na visão do historiador francês, pelas formas através das quais os distintos indivíduos intercambiam seus trabalhos objetivados em formas-mercadoria.

“Depois, ao longo dessa camada, ou melhor, acima dela, vem a zona de antimercado, onde circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva. Este — hoje como no passado, antes e depois da revolução industrial — é o verdadeiro lar do capitalismo.” (BRAUDEL apud ARRIGHI, 1996, p.10, grifos do autor). Sobre a vida material e a esfera da economia de mercado se ergueria esta terceira instância, no qual Fernand Braudel acredita habitar o que ele compreende como capitalismo.

Neste âmbito superior, as leis de mercado e os costumes das relações imediatas no plano da vida material seriam negadas, contestadas e utilizadas pelas ações dos grandes capitalistas, atravessadores e especuladores para, através destas, auferir lucros extraordinários. Associados ao poder, influenciando os rumos do Estado e/ou da instituição política vigente, os indivíduos que operariam neste nível simplesmente trabalhariam para verter as leis do mercado, ser aproveitar dos costumes e crenças da vida material, ou qualquer outra coisa, com o intuito de valorizar Capital. Tratar-se-ia de um nível no qual a maioria dos mortais sequer tem ideia da

existência, mas cuja influência se espalha acima das nações e dos países, controlando e especulando nos mercados mais longínquos, a fim de atingir seus intentos (BRAUDEL, 1987. 1996).

Se, por definição, o alcance das comunicações da vida material são limitadas pelo alcance possível das relações concretas estabelecidas pelos indivíduos diariamente; e, por conseguinte, se as comunicações no nível da economia de mercado se elevariam um pouco mais graças aos mecanismos de intercâmbio e objetivação do trabalho na mercadoria, sendo, porém, esta dotada de leis de funcionamento geralmente limitadas ao plano regional; a zona das comunicações capitalistas seriam *todo o mundo*, o plano internacional se houvessem nações, ou o mundo conhecido caso o período histórico não permitisse falar de Estados e/ou países. Para Fernand Braudel (1987. 1996), o Capital seria, portanto, inevitavelmente internacional por conceito: pois os negócios que permitem altos lucros, receitas acima do “normal”, só poderiam ser realizados por indivíduos que tivessem acesso livre aos muitos mercados particulares e destes pudessem retirar as oportunidades.

Sistema-Mundo Capitalista seria, para Braudel (1987. 1996), o espaço dinâmico englobado pelas relações de produção e distribuição controladas a partir desta esfera superior. Porém, este espaço capitalista de forma nenhuma foi homogêneo ao longo da história; nem tampouco um sistema-mundo significa necessariamente algo global no sentido que o senso-comum pretende para o termo. Pelo contrário, é um processo em contínua expansão e retração que integra espaços regionais de maneira desigual e hierarquizada.

Segundo Braudel (1996), o sistema-mundo capitalista é dito organizado de maneira hierárquica por existir um centro elementar que serve como referência e padrão básico de acumulação. Trata-se de um espaço regional cujas taxas de acumulação são suficientemente interessantes para atraírem a grande maior parte de capital e, portanto, a passa a servir como local de decisão estratégica para coordenação e controle global de negócios.

Giovani Arrighi (1996) vai mais longe ao defender que nações às quais exercem o papel de liderança no plano do sistema-mundo capitalista oferecem, como exemplo e também como exigência, os termos de desenvolvimento — social, econômico, político — que devem ser adotados como modelo fundamental para integração dos espaços periféricos.²¹ Dito de outra

²¹ Stephen Hymer (1978), cuja leitura se desenvolve de maneira independente da concepção braudeliana, defende inclusive que o plano do capitalismo global é mais bem explicado através da hierarquia de cidades [regiões

forma, os países que pretenderem participar do ciclo amplo de valorização do capital devem adotar/copiar a via de desenvolvimento praticada pela nação referência — composta tanto por [a] uma forma de organização no plano produtivo, como [b] uma forma de articulação Capital/Estado (CRISTALDO; PEREIRA, 2008) — ou ao menos representar um papel específico no plano global da acumulação.

O processo de internacionalização dos capitais particulares seria, portanto, uma ação em busca dos lucros acima do normal, só possível na zona de antimercado sobre qual Fernand Braudel (1996) discorre. E, por conta disto, esta inserção depende da possibilidade de se exercer um papel específico no plano da divisão internacional do trabalho, dentro dos limites hierárquicos disponíveis, ou como uma contestação da via de desenvolvimento presentemente dominante ou hegemônica.

Conclui-se que uma empresa, ou setor, que se internacionalize — que escape das amarradas do regional e, por consequência, dos limites das “leis” de mercado — o faz apenas de duas maneiras: (1) encontrando, no plano global da acumulação, um papel sistêmico — esta uma integração subordinada;²² ou (2) como parte de uma nova via de desenvolvimento, desde que suportada por um também novo aparato institucional cujos termos sejam claramente distintos do padrão dominante, o qual competirá com este em termos de ofertar ao Capital taxas superiores de valorização. Em outras palavras, ou adere ao atual padrão de acumulação capitalista de maneira subordinada, ou o contesta através da proposição de um novo padrão. Tudo isto, obviamente, pressupondo uma articulação orgânica entre Capital e Estado no sentido de exercer controle sobre o trabalho, tanto em seu aspecto produtivo quando distributivo.

Assim como Fernand Braudel (1996), o francês Christian Palloix (1975) também parte do pressuposto que o capital é, em sua natureza, internacional. Para este, a internacionalização não é uma alternativa, mas sim uma característica da natureza do capital em geral. No entanto, como se desenvolverá nesta seção, se o capital em geral é por natureza internacional, capitais específicos passam à esfera global a partir de seu processo de amadurecimento e de inserção

metropolitanas] e seus papéis no sistema de acumulação mundial. Prefere esta categoria à de internacionalidade, o que, de certa forma, oferece mais uma possibilidade para alargamento da noção de sistema-mundo em Braudel.

²² Quando usamos o termo “sistêmico”, assumimos que esta função seja integrada à reprodução mais ampla do modo de produção capitalista em seu aspecto global, concordando com a análise de István Mészáros (2002).

ativa na articulação política para manutenção da tendência geral de equiparação das taxas de lucratividade (PALLOIX, 1975).

Naturalmente, a noção de *capital em geral* é uma abstração utilizada por Karl Marx para simplificar a discussão acerca da dinâmica de acumulação no modo de produção capitalista (MARX, 1996). No plano concreto se observa, porém, a existência de diferentes setores capitalistas cujos processos de acumulação, valorização e mesmo internacionalização são diversos entre si. Estas distinções existem por conta do fato de que cada atividade produtiva possui formas de trabalho, uso da tecnologia e emprego de capitais também próprios os quais redundam em distintas taxas de mais-valia. Logo, ainda que se fale em uma taxa geral de mais valia, e conseqüentemente de acumulação, na prática o capital não se valoriza na mesma proporção de indústria para indústria. Este é um dos fundamentos da concepção de concorrência intercapitalista, e de como esta exige a compreensão de que o Capital é naturalmente internacional, o que explicamos melhor a seguir.

Em primeiro lugar, diferentes setores capitalistas encerram distintas *composições orgânicas do capital*.²³ Ou seja, o emprego proporcional de *trabalho-vivo*²⁴ no processo produtivo em relação à proporção de capital no formato de *trabalho-morto*²⁵ é diferente e particular de indústria para indústria, o que redundando em flutuações nas taxas de lucratividade dado um estoque de capital equivalente, tal qual já havíamos adiantado. O fato dos setores oferecerem diferentes taxas de acumulação leva, portanto, a existência de taxas de lucratividade desiguais, as quais só seriam equiparadas quando compensadas pelo emprego de diversos volumes de capital. Como alguns setores não possuem capacidade de realização imediata para sustentar acréscimos de capital a uma taxa de valorização desejável, pois existem limites estruturais a serem respeitados no que diz respeito à demanda efetiva, as taxas de mais-valia são dessemelhantes (MARX, 1996. PALLOIX, 1975).

²³ A Composição Orgânica do Capital é, segundo Marx (1996), e aqui exposto de maneira simplificada, a relação proporcional entre trabalho morto e trabalho vivo em uma determinada indústria. Ou, em outras palavras, trata-se da quantidade de trabalho necessária para movimentar um montante capital dentro do processo de acumulação; ou ainda, a paridade de Capital frente à utilização de trabalho.

²⁴ Trabalho-vivo é como Marx (1996) se refere ao trabalho novo adicionado ao processo produtivo, executado pelos funcionários que realizam os processos de transformação nas fábricas e plantas.

²⁵ Trabalho-morto é o termo que Karl Marx (1996) utiliza para se referir à riqueza previamente existente que é empregada no processo produtivo, sempre esta na forma de capital – pois, em algum momento no passado, esta riqueza precisou ser formada a partir de um processo de transformação da natureza que invariavelmente envolveu o trabalho humano.

Ao passo que as taxas de mais-valia entre as indústrias são díspares, a migração de capitais é, de certa forma, incentivada como válvula de equiparação no padrão da acumulação, o que gera flutuações estruturais no sistema as quais podem colocar em cheque a harmonia necessária para a acumulação. De maneira contraditória, enquanto que as taxas de mais-valia são estruturalmente diferentes no plano concreto, subsiste uma tendência geral de igualação das taxas de lucratividade. Esta é uma das contradições internas no modo de produção capitalista, sobretudo quando se analisa um espaço regional limitado. Contradição esta que precisa ser atenuada através da contínua expansão das esferas de acumulação e valorização de capital (MARX, 1996) ou, nos termos de Fernand Braudel (1996), pela contínua expansão do sistema-mundo capitalista, seja em termos territoriais como em instâncias materiais — mercados — orientados pela lógica do sistema.

Já que as composições orgânicas do capital não são simétricas entre os setores, logo os muitos espaços integrados de maneira subordinada ao sistema-mundo capitalista servem como alternativas de valorização os quais podem oferecer taxas de mais-valia maiores, permitindo assim escapes de investimento que igualam as taxas de lucratividade no plano geral. No entanto, uma indústria precisa estar integrada no âmbito da divisão internacional do trabalho, e exercer um papel específico, para usufruir desta possibilidade (PALLOIX, 1974).

1.3.2 Integração de um setor ao sistema-mundo capitalista

Para Christian Palloix (1975) a internacionalização do capital sempre afeta um setor específico do sistema produtivo, de modo que este se integra ao plano global da divisão internacional do trabalho ou, para usar a categoria braudeliana, ao sistema-mundo capitalista. Esta integração se dá, paradoxalmente, através da adesão à concorrência *interimperialista* — ou, como afirmam Cristaldo e Pereira (2008), em termos de uma disputa entre arranjos distintos entre o Estado e o Capital através da unidade produtiva capitalista, a Empresa. Portanto, a internacionalização não ocorre necessariamente a partir de uma empresa em particular, mas muito mais normalmente a partir de todo um setor produtivo, o qual depende de uma conformação particular que inclui o Estado e o sistema financeiro como suportes para sua inserção competitiva no sistema-mundo. Assim Palloix afirma,

[...] la construction sectorielle articule nationalement les branches industrielles et financières engagées dans le cours de l'internationalisation (double tendance à l'égalisation des conditions de production et d'échange, et à leur différenciation), mais la spécificité de cette sectorialisation [...] s'inscrit dans le procès

d'internationalisation du capital, l'état de la concurrence interimpérialiste [...].
(PALLOIX, 1975, p.148).

Mas este autor não chega à especificidade das diferentes indústrias. Quando fala de internacionalização setorial, está considerando o plano mais geral do capitalismo e suas divisões entre os setores de bens de produção, capital e consumo durável e não-durável.

Palloix (1972) defende que existiram três tipos, ou etapas históricas, do processo de internacionalização do capital: até o século XIX teria predominado a internacionalização a partir da expansão do capital-mercadoria [M'], ou como Braudel (1996) definiria, do capital mercantil. A partir dos estertores do século XIX, teria ganhado corpo uma expansão internacional a partir do capital financeiro [D], sobretudo graças à atuação da *City* londrina, a qual financiou empreendimentos diversos em países subdesenvolvidos, com foco em infraestrutura e produção de matérias-primas. Depois da II Guerra Mundial e com o fim do via imperialista de desenvolvimento, a internacionalização do capital produtivo [M] com foco na produção de mercadorias torna-se o foco principal, através dos instrumentos de Investimentos Externos Diretos.²⁶

Parece-nos, no entanto, que o *devoir* histórico nos últimos 30 anos se impõe à análise histórica palloixiana, pois ressurgem a internacionalização do capital financeiro, corroborando a tese cíclica de Braudel (1996) sem, no entanto, invalidar a estrutura básica da proposta de Palloix. Porém, uma classificação tão abrangente do processo faz perder de vista as nuances e particularidades setoriais no que diz respeito às distintas indústrias. É possível dizer, diante da evidência levantada por Chesnais (1996), Arrighi (1996) e Cristaldo e Pereira (2008) que, apesar da tônica da internacionalização do capital no último quartel do século XX ter sido dada pelo capital financeiro, distintas indústrias se internacionalizaram a partir de diferentes maneiras, o que justifica um trabalho como o qual aqui se constrói. Ao observar a internacionalização de uma indústria como a da Construção Civil a qual emerge de um país cuja integração no plano do capitalismo global ainda era [e é] subordinada, afloram suas complexidades pautadas nas articulações intersetoriais e interindustriais.

²⁶ A análise de Rosa Luxemburgo a qual classificamos dentro da teoria imperialista se torna particularmente datada. Isto, pois discorre sobre um processo de internacionalização que quase exclusivamente busca novos mercados para realização da produção, e, portanto, sugere-se apenas à margem da estrutura orgânica do capital, como afirma Christian Palloix (1974). Esta autora teria perdido a dinâmica histórica do processo ao generalizar e considerar definitiva a forma dominante de seu tempo. O ponto de inflexão do século XX, destacado por Palloix, está no fato que, dado os países desenvolvidos optarem por sistemas econômicos de crescimento pautado no consumo interno, o processo de internacionalização do capital ganha um contorno essencialmente produtivo – produz-se mais barato fora com fins voltados para o consumo interno. Logo, assegura que a internacionalização é um dos elementos constituintes da noção de Capital, ainda que esta tenha passado por fases históricas distintas.

A internacionalização a partir de um país periférico encerra muitas características de um processo complementar e acessório do amplo processo de internacionalização produtiva do capital mundial. De maneira prática, parece-nos que a indústria de construção civil brasileira se internacionalizou com características mistas de capital-produtivo e capital-mercadoria, isto também por conta dos atributos únicos de seu serviço. Desta maneira, perfazendo o primeiro caso apontado. Mas, só pode fazê-lo graças ao fato de que o processo de internacionalização do capital a partir dos países centrais. Este por sua vez pautado na exteriorização do processo de transformação — do tipo “capital produtivo” (PALLOIX, 1975, p.146) o qual evoluiu para uma internacionalização financeira (CHESNAIS, 1996) —, demandou serviços de infraestrutura nos países-alvo, abrindo oportunidades para esta indústria em específico.

Isto explicaria, por exemplo, porque apenas esta indústria brasileira se internacionalizou de maneira pujante e dinâmica. Pois, no plano global de expansão do capital, teria exercido um importante papel complementar, não concorrendo com firmas oriundas dos países centrais, ao contrário dos aparentemente dinâmicos setores de duráveis e bens de capital brasileiros na década de 70, os quais foram dizimados nas décadas seguintes (BRESSER-PEREIRA, 1996. GREMAUD et al, 1997). E também por conta disto, faz-se necessária uma análise do contexto interno do qual afloram as bases da internacionalização da indústria brasileira de construção civil, para então um aprofundamento em sua especificidade.

1.3.3 Internacionalização a partir de uma zona periférica

Como exposto anteriormente, a noção de braudeliana de sistema-mundo permite enxergar o capitalismo como um todo coerente e naturalmente internacional cujos limites são, na verdade, as fronteiras de atuação daqueles agentes que operam na zona de anti-mercado (BRAUDEL, 1996). Este sistema-mundo, também como dito antes, possui um centro de referência que funciona como um vórtice de valor, um núcleo dinâmico a partir do qual as decisões de produção, distribuição e divisão internacional do trabalho são tomadas; núcleo este que atrai o capital através da proposição de uma via de desenvolvimento que promete garantir lucros acima do normal (ARRIGHI, 1998); e, portanto, também serve como referência para outros espaços regionais.

Segundo Fernand Braudel (1996), os espaços regionais num sistema-mundo capitalista estão hierarquizados, subdivididos em termos de seu grau de integração no plano das trocas

mundiais. Portanto é admissível, como faz Stephen Hymer (1978), compreender as relações entre os espaços capitalistas integrados a partir de seus papéis — estratégicos ou subalternos — na divisão internacional do trabalho, ou melhor, em termos de sua participação nos aspectos de decisão, produção, distribuição e consumo.

Para Braudel (1996) há três categorias: (1) a zona central de onde partem as decisões estratégicas e para onde flui a maior parte de capital e riquezas; (2) uma zona intermediária integrada de maneira dinâmica e, portanto, capaz de usufruir de benesses e confortos semelhantes aos da economia central; e (3) uma zona periférica que participa do processo de construção de riqueza de maneira apenas marginal, normalmente fornecendo as matérias-primas que se verterão no conforto e riqueza do centro e sua zona intermediária integrada. Claro, estas posições são dinâmicas, assim como a noção de sistema-mundo braudeliiana pressupõe uma dinâmica interna de transformação.

As regiões que estão localizadas nas zonas intermediárias tendem a se desenvolver e tentar competir, no plano internacional, entre si e com a economia central no intuito de atrair para si investimentos que possam dinamizar ainda mais seus sistemas econômicos. E, as zonas periféricas, por sua vez, tentam programar suas economias com fins de, ao menos, adentrar nas zonas intermediárias (BRAUDEL, 1996). Esta integração se dá, segundo Arrighi (1996), através da mimetização das condições particulares de gestão política, macroeconômica — e até mesmo microeconômica segundo Cristaldo e Pereira (2008) — observadas na zona central ou nas regiões intermediárias integradas; mimetizações estas normalmente problemáticas e não completamente satisfatórias.

Neste sentido, o trabalho clássico de Celso Furtado em *Formação econômica do Brasil* (1965) depõe como um relato nas vicissitudes da economia brasileira, enquanto integrante da periférica ao sistema-mundo capitalista, na sua marcha secular em busca da adesão à zona intermediária.²⁷ Furtado, analisando a economia brasileira, defende que num país periférico a integração à divisão internacional do trabalho se dá de maneira dual e contraditória sendo esta assim a origem do subdesenvolvimento. Isto, pois se integram *apenas* aquelas indústrias cujos produtos interessam aos países centrais, normalmente matérias-primas na forma de *commodities*. Enquanto isto os demais setores da economia tenderiam a manter suas

²⁷ Há obviamente uma lista interminável de autores que contribuíram para um relato mais completo acerca deste devir histórico da econômica brasileira, como Dowbor (2009), Holanda (1963), Prado Júnior (2000), Freyre (), entre muitos outros.

características tradicionais, formando um sistema dual que associa composições empresariais capazes de acumular capital a sistemas produtivos próximos do da subsistência.²⁸ Tal estrutura dual compõe o que Celso Furtado chama de *economia subdesenvolvida*.

Raul Prebisch (1949) colocando-se contrário à teoria econômica dominante na primeira metade do século XX — a qual, fundamentada nos trabalhos de neoclássicos como Marshal e Walrás, partia da noção de equilíbrio geral e interdependência estática entre os sistemas econômicos — acreditava que o processo desigual de desenvolvimento histórico das nações não poderia ser ignorado quando da proposição de políticas de crescimento. Partindo de uma noção de que a economia capitalista enfrenta sucessivos ciclos de expansão e retração, o que por si só contesta a noção marshalliana de equilíbrio geral, Prebisch afirmava que a atual dicotomia de riqueza entre as nações fundamentava-se não apenas em distintos cursos de decisórios, mas no fato de que as decisões tomadas por economias centrais limitavam as escolhas das demais. Assim, a estas economias periféricas sobriam espaços menores de desenvolvimento, normalmente indicados a partir das possibilidades abertas pelas nações centrais (COUTO, 2007).

Na exposição de Prebisch (1949) defende-se que a divisão internacional do trabalho é capaz de estabelecer uma disparidade na distribuição de riquezas entre os países centrais e aqueles periféricos. Esta divisão internacional de trabalho impõe aos países à margem do sistema-mundo²⁹ capitalista — especificamente aqueles que iniciaram tardiamente seu ciclo de industrialização — uma forçada especialização na produção de bens primários, commodities agroextrativistas, para exportação com destino aos países centrais, de modo a serem consumidos pela indústria de transformação a fim de serem elaborados as mercadorias finais. Estes, por sua vez, se imbuem do papel de produtores de manufaturados e tecnologia, que serão vendidos aos países periféricos.

Porém, os países centrais gozam de um sistema de acelerado desenvolvimento do progresso técnico que eleva continuamente a produtividade de todas as indústrias em seus sistemas econômicos — o que, obviamente, redundará em cada vez menor participação relativa das

²⁸ Poder-se-ia dizer que se constitui, como nas palavras de Cristaldo (2010) ao parafrasear Fernando Fajnzylber (1983), uma “integração *trunca*”.

²⁹ Prebisch não usa a terminologia *sistema-mundo*, mas sim fala de divisão internacional do trabalho. Aqui entendemos que esta última trata-se de um processo subordinado à primeira, tal qual defende Braudel (1996) e Arrighi (1996).

matérias-primas na composição do valor dos produtos manufaturados. Por outro lado nos países cujo progresso técnico se restringe àquelas indústrias voltadas para a exportação, as atividades não integradas à divisão internacional do trabalho permanecem em condições de produtividade desacelerada. Além disto, a elasticidade-renda da demanda por bens primários é decrescente, de modo que contínuos incrementos de renda nos países centrais levam a um consumo proporcionalmente maior de bens industriais e uma redução relativa do consumo dos bens primários no conjunto da cesta de consumo da sociedade. É este processo de sucessivo distanciamento tecnológico associado à redução relativa de consumo de bens primários que causa, segundo o Prebisch (1949), uma contínua *deterioração dos termos de troca* com os países centrais.

Observando especificamente a América Latina, Prebisch percebe dois processos específicos que explicariam a subdesenvolvimento da região. O primeiro deles está no fato de que,

As economias latino-americanas teriam desenvolvido estruturas pouco diversificadas e pouco integradas com um setor primário-exportador dinâmico, mas incapaz de difundir progresso técnico para o resto da economia, de empregar produtivamente o conjunto da mão-de-obra e de permitir o crescimento sustentado dos salários reais. (COLITESTE, 2001, p.23).

Levando a concluir que a especialização não permite o desenvolvimento, pois todos os processos adjacentes da cadeia de valor do produto ficam localizados externamente. Dessa forma, não haveria, segundo o autor, irradiações de renda nem para frente nem para trás, mas apenas concentração nas mãos de um pool de empresários. Dito de outra forma, os encadeamentos das atividades exportadoras de insumos e bens primários são restritos, pois há baixa incorporação de tecnologias e necessidade de poucas indústrias paralelas para o seu funcionamento.

O segundo processo está fundamentado no fato de que,

O ritmo de incorporação do progresso técnico e o aumento de produtividade seriam significativamente maiores nas economias industriais (centro) do que nas economias especializadas em produtos primários (periferia), o que levaria por si só a uma diferenciação secular da renda favorável às primeiras. (COLITESTE, 2001, p.23).

Levando à já anteriormente descrita deterioração dos termos de troca, que nada mais é do que a histórica perda relativa de valor dos bens primários. O efeito principal destes dois processos conjugados é o distanciamento contínuo dos padrões de desenvolvimento das economias, tornando aquelas situadas na periferia cada vez mais dependentes das economias centrais.

Observados estes processos, como no caso da América Latina, Prebisch argumentava que se estabelecia uma situação de *insuficiência dinâmica* naquele sistema econômico. A noção de suficiência/insuficiência dinâmica é uma forma de expressar a capacidade de um sistema econômico absorver ativamente o crescimento da população e o desemprego provocado pelo progresso técnico. Caso uma nação se encontrasse nesta situação,

[...] o desenvolvimento econômico não viria de forma espontânea e sim de um esforço racional e deliberado, onde a acumulação de capital e a redistribuição da renda não se dariam pelo livre jogo do mercado, mas somente com uma grande participação do Estado sobre a poupança, a terra e a iniciativa individual, dando dinâmica ao sistema. (COLISTETE, 2001, p.54)

O que significa dizer que, se a economia de um país se encontra numa armadilha de insuficiência dinâmica causada pela adesão ao sistema-mundo capitalista através da oferta especializada, só se poderia abandonar esta posição através da ação ativa do Estado, a partir de um processo de planificação.³⁰

O que se percebe é que a integração de uma zona periférica ao sistema-mundo capitalista se dá, portanto, contraditória no sentido que é uma integração trunca: nunca realizada em sua plenitude [talvez até impossibilitada para tanto], mas sim dentro do espectro de interesses dos países centrais (CRISTALDO, 2010). E, como afirmam Furtado (1965) e Prebisch (1949), tal integração atinge de maneira desproporcional as indústrias que compõem o sistema econômico. É como se o *hegemon* (FIORI, 2000, p.14) — o centro hegemônico do capitalismo mundial — admitisse em sua concertação somente as indústrias periféricas que tivessem um papel na acumulação ampla de capital: um fim que não interessasse a, ou que não pudesse dado algum fator ser explorado diretamente, alguma de suas corporações ou algum de seus capitalistas.

É a partir desta compreensão que nos voltamos então para a particularidade da indústria brasileira de construção civil. É preciso a partir de agora detalhar e entender que fatores internos a prepararam para que pudesse, na década de 80, se integrar à divisão internacional de trabalho ao ponto de alcançar o nível de dinamismo percebido por Campos (2008) já na primeira década do século XXI.

³⁰ No entanto, os adeptos da teoria da dependência não compartilhavam do mesmo entusiasmo. Para estes, os países periféricos num sistema-mundo capitalista enfrentaram um desenvolvimento industrial e social sob a égide de uma referência central, de tal modo que suas classes dominantes tornam-se incapazes de se articular para promover um desenvolvimento emancipatório. Isto se manifestaria no plano concreto através da composição de um aparato produtivo – seja industrial ou não – adaptado de maneira integrada à tal referência, de modo que os custos para seu abandono superariam em muito os benefícios de curto prazo. Ao menos a partir do ponto de vista da classe dominante (CRUZ, 1999).

Na seção seguinte primeiro nos voltaremos para a descrição do contexto político e econômico brasileiro; daí buscaremos perceber a especificidade da indústria em questão no capítulo terceiro e último.

2 O BRASIL ENTRE 1964 E 1979

Consideramos que a noção de internacionalização aqui construída teoricamente aponta para o fato de que o Capital depende de um aparato institucional — político, estrutural — para se desenvolver e, portanto, amadurecer e só então se encontra apto para expandir internacionalmente. Assim, acreditamos ser necessário traçar um panorama, ainda que incompleto, do período no qual nosso objeto de pesquisa se localiza. O intento principal é compor um quadro geral do cenário político, econômico e social que serviu não como pano de fundo, mas como ambiente dinâmico o qual permitiu o desenvolvimento da indústria brasileira de construção civil no Brasil; período o qual, defendemos aqui em tese, foi essencial para formação das bases necessárias para a indução do processo de internacionalização do setor.

A delimitação temporal proposta para o objeto da presente pesquisa não compreende, porém, todo o regime militar, mas seus quinze primeiros anos — o período no qual o governo brasileiro foi o principal demandante de serviços de engenharia no país (CAMPOS, 2009). Por conta disto, este capítulo é composto por uma contextualização dos aspectos políticos e econômicos do período, o que configura as duas primeiras subseções, e mais uma terceira subseção que pretende condensar as informações utilizadas numa proposta interpretativa do modelo de desenvolvimento dominante no período. Ver-se-á que, se do ponto de vista político a gestão militar pode ser classificada como nas palavras de Elio Gaspari, uma “bagunça” (2002a, p.12), do ponto de vista econômico se perseguiu uma lógica coerente e até mesmo relativamente bem sucedida: preparar o ambiente institucional para a valorização e acumulação de capital, o que serviria particularmente a indústria de construção. E esta lógica, parece-nos claro, seguiu um arranjo que usa o Estado como elemento dinâmico e indutor de um processo de planejamento, tal qual descreve John Kenneth Galbraith (1982) — mas não de maneira teoricamente pura, e sim adaptada às particularidades históricas, sociais e estruturais da economia brasileira, como será possível constatar adiante.

2.1 DEZESSEIS ANOS SOB UM REGIME MILITAR

Em abril de 1964 o então presidente brasileiro João Goulart — vice no pleito de 1962 quando Jânio Quadros sagrou-se vitorioso, mas sendo conduzido ao cargo após a renúncia deste em agosto de 1961 — foi deposto por uma junta que articulava militares e setores conservadores

da sociedade; a justificativa declarada para o golpe era a de paralisar uma pretensa ameaça socialista contra a nação brasileira (LOPEZ; MOTA, 2008). Fixava-se um ponto inflexão na tensão política que expressava no plano da representação a crise socioeconômica pela qual o Brasil passava no momento (OLIVEIRA, 1984. MANTEGA; MORAES, 1979). A partir daí até 1986 o Estado brasileiro seria gerido por um regime presidencial com eleições indiretas, controlado por uma coalização política encabeçada pelos setores militares nacionais (LOPEZ; MOTA, 2008).

A primeira fase do regime, de 1964 até 1967, pode ser caracterizada pelo que Elio Gaspari batizou como uma “ditadura envergonhada” (GASPARI, 2002a, p.1). Sua interpretação advém do fato de que alguns dos atores que naquele momento conduziam o regime guardavam para si a impressão de que o golpe seria atípico, justificado e transitório. Segundo Gaspari, por parte da presidência e de seus assessores mais diretos não havia pretensão em manter um regime ditatorial totalitário. O governo fora conduzido neste período por um indivíduo o qual poderia ser considerado um liberal, o marechal Humberto de Alencar Castelo Branco. Por conta disto, seria possível tomar tal momento como uma fase mais branda, na qual a estrutura de controle social a partir do regime militar ainda se formava e se consolidava (GASPARI, 2002a).³¹

No entanto, a composição do equilíbrio interno [ao governo] de poder apresentava uma característica que iria acompanhar o regime até seu ocaso: já neste primeiro momento, enquanto o aparato militar ocupava os principais ministérios ligados à gestão mais direta das inter-relações entre as classes, os ministérios com o papel de viabilizar a gestão econômica — Ministério do Planejamento, Ministério da Fazenda e o Ministério da Indústria e Comércio — foram orientados exclusivamente por civis. Outro dado notável diz respeito à mudança de

³¹ Carlos Fico (2004), por outro lado, critica o revisionismo histórico que tenta amainar o papel de Castelo Branco. Segundo sua leitura, o comportamento pretensamente moderado do primeiro presidente militar é resultado de uma interpretação talvez apressada, que faz levar à conclusão de que, de repente, em 1968, uma “linha dura” de generais surge de dentro do exército como sua face ruim.

Na verdade, segundo este autor, a “linha-dura” fazia parte do governo, era por Castelo Branco de certa forma representada e, portanto, responsável pelo desenvolvimento gradualmente violento do regime. Tal dicotomia entre um papel mais brando do Marechal Humberto de Alencar Castelo Branco e seus opositores mais radicais talvez seja, portanto, uma tentativa de amainar as responsabilidades sobre o golpe e suas consequências, encontrando bodes expiatórios para a história.

No entanto, optamos aqui pela interpretação de Gaspari (2002a. 2002b. 2003. 2004), pois representa a opinião mais reproduzida na maior parte da literatura acessada, como Lopez e Mota (2008), Rollemberg (2006), entre outros. Tangenciamos esta divergência para marcar uma dúvida surgida na revisão bibliográfica, mas não adentramos na discussão de maneira mais profunda por não fazer parte, obviamente, do objeto desta pesquisa.

ministros: toda a plataforma ministerial apresentou no período uma rotatividade de representantes a qual, acreditamos, serviu para expor as muitas flutuações nas alianças necessárias para sustentação do regime, inclusive dentro da caserna. No entanto, os responsáveis pela gestão econômica não enfrentaram tantas mudanças como os demais. Os ministros da Fazenda e do Planejamento foram conduzidos ao cargo no início do governo e só substituídos quando o próprio governo mudou em 1967; o Ministério de Indústria e Comércio foi ocupado por apenas dois ministros, Daniel Agostinho Faraco e Paulo Egydio Martins, ambos também civis (GASPARI, 2002a. 2002b).³²

Externamente, o governo militar encontrou suporte a partir das classes capitalistas paulistas e cariocas, sobretudo o capital industrial ligado ao setor de bens de consumo duráveis — departamento 3 — em processo de consolidação naquele momento (BOSCHI, 1979. DINIZ; BOSCHI, 1978. MANTEGA; MORAIS, 1979). Isto ficou muito evidente na concepção do Programa de Ação Econômica do Governo — PAEG —, o qual sequer citava as regiões Norte e Nordeste do Brasil (BRESSER-PEREIRA, 1998. MACARINI, 2000). Além disto, alguns ícones da indústria midiática, algumas editoras, alguns jornais de grande circulação, certas TVs e algumas das principais rádios, ofereceram uma resistência apenas nominal em relação ao regime (GASPARI, 2002a. 2002b. 2003. 2004. KUCINSKI, 2001. LOPEZ; MOTA, 2008. MENDES, 2011. POMAR, 2008).³³

Notável também é a escolha dos nomes de um jurista — Otávio Gouvêa de Bulhões — e de um economista — Roberto de Oliveira Campos — com vieses claramente neoliberais para condução da gestão econômica. A própria interpretação oficial das causas de inflação, considerada como *Inflação de Demanda*, bem como as medidas estruturais tomadas para flexibilizar a atividade empresarial e modernizar sistema financeiro, eram reflexos da dominância desta corrente interpretativa sobre os gestores no período. Assim, a gestão econômica no governo de Castelo Branco foi orientada de maneira ortodoxa (GREMAUD et al, 1997. MACARINI, 2000. MANTEGA; MORAES, 1979).

³² Para uma relação dos ministros que ocuparam o cargo de responsáveis pelos ministérios da Fazenda, Planejamento e Indústria e Comércio, ver o **Apêndice I**.

³³ Se de um lado havia a censura, que controlava diretamente a construção de conteúdo em muitos níveis, do outro, grandes empresas de mídia aproveitaram de articulações com o governo militar para consolidar e expandir seus negócios como num acordo – não se sabe se tácito ou explícito – de cooperação mútua, ou ao menos de minimização da agressão (KUCINSKI, 2001. LOPEZ; MOTA, 2008. MENDES, 2011. POMAR, 2008).

Já em 1967 houve uma mudança significativa na condução política nacional, a qual abriu as portas para a fase controlada pelo que ficou conhecido como a “linha dura” militar (GASPARI, 2002a, p.135). De acordo com o autor citado, a direção operada por Castello Branco suscitava críticas inclusive dentro do exército: este seria demasiadamente leve na sua condução política e, do ponto de vista da gestão econômica, teria montado uma estrutura demasiadamente fundamentada num *approach* liberal ortodoxo que levou o país a um prolongado processo recessivo (MACARINI, 2000).

Em 1967 o marechal Arthur da Costa e Silva substituiu Castello Branco como uma promessa de mudança; mudança esta que não veio até o momento em que foi obrigado a se dobrar diante de forças dentro da própria cúpula militar, sofrendo um “golpe dentro do golpe” (ROLLEMBERG, 2006. p.2). De acordo com Gaspari (2002a) Costa e Silva ensaiou uma condução constitucional no governo brasileiro ao tentar preservar alguns direitos políticos da sociedade. Mas em 1968 o então presidente foi forçado, graças a uma crise interna e à insatisfação provocada pela recessão econômica ligada às medidas ortodoxas, a promover a reviravolta na condução política. Aquilo levou o país a “um regime escancaradamente ditatorial” (GASPARI, 2002a, p.129), no qual o modelo autoritário já não era mais disfarçado com intenções pseudodemocráticas, mas abertamente violento. Este processo se consolidaria com a publicação do Ato Institucional número 5 — AI5 — em 1968, o qual suprimiu definitivamente os arremedos de democracia que ainda restavam no país.

O fim precoce do Governo de Costa e Silva³⁴ deu lugar à gestão encabeçada pelo Gen. Emílio Garrastazu Médici em 1969, mediada por um breve íterim no qual uma junta militar exerceu a função executiva. Foi com Médici que a linha dura se estabeleceu definitivamente, institucionalizando a tortura, instrumentalizando o Sistema Nacional de Informação e recrudescendo a repressão. Também com Médici que se fortaleceu a ideia da montagem de um Brasil-potência a partir da indução planificadora do Estado, reorientando a gestão econômica no sentido mais heterodoxo (GASPARI, 2002b. GREMAUD, et al, 1997. MACARINI, 2000).

De 1967 até 1974 a condução do ministério da fazenda seria entregue também a um civil, Antônio Delfin Neto, o qual se manteve por dois governos. No caso do planejamento, Hélio Marcos Penna Beltrão foi ministro de 1967 até 1969 e João Paulo dos Reis Veloso de 1969

³⁴ Segundo Lopez e Mota (2008) em 1969 o presidente Artur da Costa e Silva sofreu uma trombose cerebral levando-o a um estado de semiparalisia o qual teria o incapacitado para a função.

até 1974, também civis. O ministério da Indústria e Comércio foi ocupado por três ministros entre 1967 e 1974: Edmundo de Macedo Soares e Silva, Fábio Riodi Yassuda e Marcus Vinicius Pratini de Moraes. Dentre eles, apenas Edmundo Macedo e Silva era militar, mas ocupou o cargo por menos de um ano; e o último, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, ficou no posto de 1970 até 1974, reestabelecendo a tradição de estabilidade nos ministérios “civis” do governo militar.³⁵

Os anos compreendidos entre 1969 e 1973 marcaram o auge do que Luiz Carlos Bresser-Pereira se referiu como pacto da tecnoburocracia Estatal com a burguesia nacional (BRESSER-PEREIRA, 1998). A partir de 1974 o retrocesso das taxas de crescimento do PIB e, como demonstram Mantega e Morais (1979), de lucratividade das empresas serviram para desmontar a base de apoio político quase incontestado até então do governo militar.

O fim do governo Médici marcou também o ocaso do milagre econômico, além de dar lugar ao presidente que iria começar a abertura gradual do regime (GASPARI, 2003): em 1974 assumiu o Gen. Ernesto Geisel o qual governou até o final do período de delimitação temporal do objeto desta dissertação, o ano de 1979 (LOPEZ; MOTA, 2008).

Geisel, segundo Gaspari (2002a), participou do primeiro governo militar sendo ministro do marechal Humberto Castelo Branco. Nacionalista convicto, no início Geisel sustentou a opinião de que o golpe militar era positivo e defendia os interesses nacionais; mas isto mudou levando-o a tomar as medidas necessárias para iniciar a dissolução do regime — não necessariamente por conta de algum *insight* democrático, mas porque acreditava que o governo militar tal qual estava constituído no momento era particularmente ineficiente e ineficaz. Como afirma Gaspari, “para quem quiser cortar caminho na busca do motivo por que Geisel e Golbery desmontaram a ditadura, a resposta é simples: porque o regime militar, outorgando-se monopólio da ordem, era uma **grande bagunça**.” (GASPARI, 2002a, p.41, grifo nosso).

Os ministérios da Fazenda, Indústria e Comércio e Planejamento foram geridos, obviamente, por civis durante todo o período do governo Geisel. João Paulo dos Reis Veloso foi mantido no planejamento até 1979, enquanto Mário Henrique Simonsen gerenciou o ministério da Fazenda ininterruptamente entre 1974 e 1979. Já o ministério de indústria e comércio foi

³⁵ Ver **Apêndice I**.

gerenciado sucessivamente por dois indivíduos: o jurista Severo Fagundes Gomes de 1974 até 1977; e o também jurista, além de banqueiro, Ângelo Calmon de Sá, de 1977 até 1979.³⁶

De acordo com Mantega e Moraes (1979), externamente o governo de Ernesto Geisel precisou encontrar apoio político entre a classe capitalista para a execução de seu plano de desenvolvimento — o II Plano Nacional de Desenvolvimento, ou II PND. Uma vez que este plano não contemplaria diretamente os interesses de parte da fração burguesa a qual até então apoiara o regime, pois focava o departamento de bens intermediários e de capital, o presidente necessitou encontrar uma nova base de apoio: os antigos coronéis do norte-nordeste, atendidos pelas Sudam e Sudene; e o mercado financeiro o qual seria demandado para intermediar os empréstimos necessários para as inversões previstas no plano (BOSCHI, 1979. DINIZ; BOSCHI, 1978. MANTEGA; MORAIS, 1979. GASPARI, 2003. 2004). Formou-se então uma nova base política.

O regime político entre 1964 e 1986 foi encabeçado por militares que se revezavam no poder através de seguidos pequenos golpes e reviravoltas até um tanto desarticuladas segundo Gaspari (2002a. 2002b. 2003. 2004). Seu legado mais evidente foi a violência por meio da qual exerceram esta ‘liderança’. No entanto, a partir da análise de Skidmore (1982), é possível considerar que o núcleo militar foi responsável pelo aspecto mais instrumental na coalisão de poderes necessária para dar sustentação ao governo autoritário. Seu papel foi claramente repressivo, mas apenas articulador, na verdade endossando e tentando legitimar um projeto, ou projetos, oriundo(s) dos interesses de uma classe social em específico, a capitalista.

Os generais no poder, apesar das intenções expressas, tinham por obrigação principal conter pela via da força quaisquer manifestações contrárias às políticas sociais e econômicas tomadas no período. No entanto a maior parte das medidas significativas de ordem econômica e social foi formulada e conduzida por civis. Estes estiveram representados pelos ministérios da Fazenda, Planejamento e Indústria e Comércio, cargos os quais em nenhum momento estiveram ocupados por militares durante o período, com apenas uma única e pontual exceção — ver **Apêndice I**. Tais ações foram endossadas classes capitalistas nacionais também até certo ponto apoiadas pelos interesses do Capital estrangeiro no país.

Esta proposta interpretativa obviamente acrescenta-se de maneira crítica às concepções já estabelecidas de que no Brasil se desenvolveu um modelo gestorial fundamentado num

³⁶ Idem.

Estado forte diante de uma sociedade civil fraca e desarticulada (BRESSER-PEREIRA, 1998. LOPEZ, MOTA, 2008. ROLLEMBERG, 2006).

Ao contrário destas posições — as quais, acreditamos, partem do pressuposto frágil de que existe uma dicotomia entre Estado e Sociedade Civil — enxergamos na composição do cenário político nacional um aparato superestrutural orgânico profundamente entranhado na infraestrutura social e, portanto, expressão do fragmentado, mas não desarticulado, conjunto de interesses que formam a classe capitalista aqui atuante. E isto se torna ainda mais evidente quando se observa a capacidade de persuasão das flutuações nas taxas de lucratividade no direcionamento e redirecionamento das políticas econômica e de planejamento entre 1964 e 1979 (MANTEGA; MORAIS, 1979), objeto a respeito do qual se trata na seção a seguir.

2.2 CRISE, MILAGRE, CRISE

O conjunto da economia brasileira no período imediatamente após o golpe autoritário continuou, como que inercialmente, num processo recessivo. Entre 1962 e 1967 a taxa média anual de expansão do produto interno bruto — PIB — foi apenas 3,7% (BAER, 1996). A indústria de construção civil no período diminuiu em média algo em torno de -2,6% a.a. (GREMAUD, et al, 1997. IBGE, 1981. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984). Tal desempenho foi pano de fundo para a instabilidade interna no próprio governo militar, e em 67 iria contribuir para a queda de toda a lógica da gestão macroeconômica até então dominante.

A partir de 68 até 73 houve uma inflexão no desempenho econômico nacional, caracterizada por um período de significativas expansões do PIB. Em média o conjunto das riquezas produzidas internamente expandiu à quase 11% a.a., com um pico de 14% em 1973. A indústria como um todo avançou em média 13,5% a.a., a indústria de construção civil cresceu em média 11% a.a. A inflação, que durante todo o período manteve-se na casa dos dois dígitos, ainda assim pôde ser considerada controlada: em média se registrou variação de aproximadamente 19% a.a. (IBGE, 1981. GREMAUD, et al, 1997). Este período, conhecido como os anos do “milagre brasileiro”, coincidiu com uma nova gestão macroeconômica de característica mais expansiva, o recrudescimento da repressão política e ascensão da “linha dura” militar.

Ainda no ano de 1973 fatores internos e externos convergiram para por fim ao milagre. Em 74 a economia cresceria a um percentual menor que os últimos seis anos — 8,2% — tendência que se confirmaria em 75 — 5,2%. Entre 74 e 80 a média de expansão do PIB brasileiro foi de apenas 7% a.a. aproximadamente, pouco mais que a metade da média dos seis anos de milagre, mas ainda um crescimento. Porém, um crescimento errático e marcado pelo descontrole da inflação que, de 15,5% em 73, saltou para 110,2% em 1980 — registrando uma média anual para o período de aproximadamente 54% a.a. A atividade agrícola flutuou entre crescimentos expressivos de produção — 9,6% em 1977 — e reduções drásticas — (-)2,7% em 1978; e a atividade industrial acompanhou o crescimento errático do PIB, com média de aproximadamente 7,4% a.a. (GREMAUD, et al, 1997).

A partir de 1981 a economia nacional finalmente enfrentou uma recessão típica. Segundo dados disponibilizados pelo IBGE (1986), entre 81 e 85 o PIB registrou variação de 1,38% a.a. em média, com picos recessivos em 1981 e 1983, tendo encolhido -4,25% e -2,93% respectivamente nestes anos. Eram os primeiros anos do que se convencionou chamar de “década perdida” (CAMPOS apud BIDERMAN; COZAC; REGO, 1996, p.49). O processo inflacionário já iniciado na fase pós-milagre renunciou a “hiperinflação” que dali a alguns anos se instalaria (BRESSER-PEREIRA, 1996, p.165): a inflação média anual entre 1981 e 1985 atingiu 173% a.a. em média, com picos de 223,8% em 1984 e 235,1% em 1985 (IBGE, 1986).

Para Francisco Oliveira, a crise que inspirou o golpe militar em 1964 se deu por conta do que chamou de rompimento do pacto populista (1984): teria havido um acirramento dos conflitos políticos *inter* e *intra* classes graças à incapacidade dos progressos regimes políticos em se firmarem como hegemônicos, resultando em reduções nas inversões privadas, estrangeiras e estatais.

Houve quem, por outro lado, creditasse as dificuldades econômicas no Brasil a não existência de um mercado interno em um país que investiu na formação de uma indústria de bens de consumo duráveis, um tipo de insuficiência de demanda (TAVARES; SERRA, 197*).

Também surgiram explicações que direcionavam o foco para as contradições da distribuição da renda face às transformações da estrutura de oferta (FERNANDES, 1964), o que é outra forma de creditar a crise à insuficiência de demanda.

Em contraste, a tese de Guido Mantega e Maria Moraes (1979) enxerga nas flutuações das taxas de lucro as principais causas dos processos de tensão econômica e conseqüentemente políticas. Segundo estes autores, a partir do início da década de 60 teria havido uma redução da lucratividade no conjunto da economia brasileira, o que dividiu as classes capitalistas entre si, e em relação aos trabalhadores, causando crise política e retração das inversões privadas nacionais e estrangeiras no país. Tal efeito teria se dado graças a um processo de superacumulação de capital proporcionado pelas medidas expansionistas dos períodos anteriores.³⁷

De acordo com Mantega e Moraes (1979), um processo com este pôde ser observado na economia brasileira na maior parte da década de 60. Isto associado à (1) uma crise de financiamento do Estado e do Capital nacional, (2) um cenário de incerteza política por conta de um “rompimento do pacto populista” (OLIVEIRA, 1984, p.48), a já comentada (3) crise de realização por insuficiência de demanda (TAVARES, SERRA, 197*. FERNANDES, 1964) e uma (4) crise de sub-produtividade agrícola, teria causado a tensão política que serviria como justificativa para o golpe de 1964.

Na sequência, o governo iniciou a adoção de um conjunto de medidas que, a seu ver, eram necessárias para contornar a crise. A partir da exposição de Amaury Patrick Gremaud (et al, 1997) é possível classificar o conjunto das ações econômicas tomadas no primeiro quadriênio do governo militar em três vertentes principais:

- a. Aquelas orientadas para **garantir a rentabilidade dos investimentos** — extinção da lei da usura, controle [arrocho] da expansão do salário, reformas trabalhistas para extinção da segurança do trabalho, adoção de uma política fiscal fortemente regressiva com crescimento da importância dos impostos indiretos e manutenção de um sistema de subsídios para a produção e investimento, etc.;

³⁷ A exposição de Marx (1996) afirma que o aumento de inversões fixas – as quais normalmente vêm acompanhadas de acréscimo tecnológico – tem impacto na composição orgânica de capital reduzindo o percentual relativo de trabalho vivo em face à quantidade de capital, ou trabalho morto, empregado na produção. Assim, na medida em que uma indústria cresce e se desenvolve, o número de trabalhadores necessários para produção diminui relativamente à proporção em que aumenta a parcela de capital empregada na forma de instalações, maquinário, know-how, etc. Aumenta-se gradativamente a produtividade por hora de trabalho à medida em que a participação deste diminui relativamente, o que normalmente trás três conseqüências: (1) cada vez menos trabalhadores são empregados, reduzindo também, por sua vez, o mercado consumidor – ou não permitindo que este aumente proporcionalmente; (2) há retração das taxas de mais-valia, pois um percentual maior do valor do produto se refere à capital – trabalho morto – o qual não gera valor novo; e (3) os ganhos de eficiência permitem que uma maior quantidade de produto seja elaborada com uma parcela menor de esforço, o que reduz o preço de comercialização, também pressionando para baixo os retornos para o capital investido.

- b. Ações para propiciar uma **modernização e alinhamento do sistema financeiro nacional ao sistema financeiro internacional** — criação de órgãos reguladores como o Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil, segmentação do mercado de capitais à luz do modelo norte-americano, criação de mecanismos para captação privada de empréstimos no exterior, entre outras;
- c. Medidas com o intuito de **proporcionar maior participação de empresas estrangeiras no Brasil** — reestruturação da dívida externa, eliminação de restrições ao comércio e reformulação das regras para envio de dividendos e lucros na forma de um acordo de garantias para o capital estrangeiro.

Estas vertentes do Plano de Ação Econômica do Governo — PAEG — partiam de dois objetivos principais declarados pela equipe econômica do governo (BAER, 1996): (1) controlar a expansão dos preços, diagnosticada como uma inflação de demanda (GREMAUD et al, 1997); (2) alterar o marco institucional brasileiro, possibilitando um cenário favorável como destino para investimentos privados nacionais e, talvez principalmente, estrangeiros (MANTEGA; MORAES, 1979).

De fato, segundo Oliveira (1984), a partir de 64 as medidas econômicas tomadas pelo Estado no Brasil foram todas orientadas no sentido de criar o ambiente institucional necessário para a expansão dos grandes grupos privados estrangeiros, bem como os industriais do setor de bens de consumo duráveis em sua maioria radicados no centro-oeste brasileiro. Soluções estas que tinham um sentido recessivo, inclusive impactando negativamente no desempenho da indústria nacional de bens de capital, na capacidade de consumo das classes trabalhadores e mesmo no desempenho dos pequenos e médios capitalistas. Os únicos favorecidos de fato foram os representantes do grande capital, de acordo com a exposição do autor. Diante da necessidade declarada de controlar a inflação — tendo explicado esta como resultando de pressões do lado da demanda — e de induzir o investimento privado — este desincentivado, segundo suas análises, por uma estrutura institucional arcaica — adotaram-se este pacote de medidas consideradas liberais ortodoxas no plano econômico.

No entanto, o cenário interno no Brasil permaneceria em um processo recessivo até 1968 quando, ainda segundo Oliveira (1984), os planos de acumulação fundamentados na expansão

da indústria de bens de consumo duráveis — Departamento III da economia — começaram novamente a render taxas significativas de crescimento. Nas palavras de Mantega e Moraes:

O ano de 1968 anuncia o início do “milagre brasileiro”, alimentado pelo arrocho salarial; empréstimos externos; inversões estrangeiras; expansão das grandes empresas estatais, privadas nacionais e do capital financeiro. Foram seis anos (1969/73) [sic] de lucros fabulosos e de concentração da riqueza nacional nas mãos de uns poucos. (1979, p.15).

A equipe econômica do Governo, liderada pelo ministro da fazenda Antônio Delfin Neto, mudou o foco principal de suas políticas do combate à inflação para a indução do crescimento. A inflação, dantes diagnosticada como resultante de pressões na demanda, passou a ser creditada a processos de custos — o que justificaria, por exemplo, a continuação da contenção dos salários. Ampliaram-se os gastos públicos e, a partir da década de 70, o Estado passou a realizar inversões fixas de capital através das empresas estatais (GREMAUD et al, 1997).

A partir da análise de Guido Mantega e Maria Moraes (1979) é possível notar que houve um novo reforço nas taxas de lucratividade do capital. Isto graças ao fato de que, durante toda a década de 60, apesar dos investimentos terem se estagnado, o consumo dos trabalhadores se retraiu fazendo com que capacidades ociosas se acumulassem na indústria, sobretudo no setor de bens duráveis — o já mencionado departamento III. A partir 1968 as medidas expansionistas tomadas pelo Estado, dentre outros efeitos, fizeram elevar o crédito direcionado para as faixas de renda médias e altas da população, endossando um boom consumista (GREMAUD et al, 1997). A economia brasileira pôde crescer com inflação sob controle e sem a realização de grandes investimentos, ao menos até a década de 70 quando as inversões fixas privadas foram então retomadas em uma escala significativa.

Os anos de recessão e retração do consumo — 1962-67 —, o acúmulo de capacidades ociosas na indústria, as garantias institucionais de retorno aos investimentos e as medidas econômicas expansivas dos governos militares sob a “linha dura”, propiciariam um cenário vantajoso para o investimento privado a partir de 70, o que ajudou a impulsionar uma nova etapa na fase de crescimento dentro do período do milagre (MANTEGA; MORAIS, 1979).³⁸

³⁸ Para Werner Baer, “[...] muito do crescimento ocorrido desde 1968 se deveu o impacto provocado pelos programas do governo, e que, devido aos elaborados mecanismos de controle do Estado, a alocação de recursos foi mais um resultado das políticas governamentais do que de forças do mercado.” (1996, p.94). Claro que na opinião deste economista norte-americano as reformas que permitiram a entrada de capitais estrangeiros no Brasil foram positivas; e se credita o crescimento às forças operadas pelo Estado, está principalmente celebrando a associação óbvia entre os interesses do grande capital transnacional e a cúpula do governo militar. Sua análise

Para Mantega e Moraes (1979), as garantias à lucratividade, sobretudo aqueles que asseguraram a contenção salarial proporcionada pelo controle direto do Estado autoritário — ou seja, manutenção de uma alta taxa de mais-valia no sistema econômico nacional —, foram determinantes para fomentar os investimentos privados. Paul Singer (1989) defende que a expansão que resultou no milagre brasileiro só foi possível graças ao controle sobre o trabalho exercido pelo Estado militar, o qual assegurou taxas de lucratividade crescentes e reprimiu duramente quaisquer reivindicações, manifestações políticas e/ou sindicais por parte da classe trabalhadora.

Dentre as grandes indústrias nacionais que se consolidaram no período do “milagre brasileiro”, a indústria da construção civil — até então de importância local e restrita — foi particularmente favorecida. Em meio aos principais fatores que explicam esta expansão, pode-se destacar a criação do Sistema Nacional de Habitação que, associado ao Sistema Financeiro de Habitação para concessão de crédito ao consumidor, abriu amplo mercado consumidor para o serviço. Associado a isto, a retomada dos investimentos tanto estatais como privados fizeram surgir oportunidades crescentes no ramo da construção pesada (GREMAUD et al, 1997. MANTEGA; MORAIS, 1979).

A expansão da indústria de construção civil — como já dito anteriormente em média 15% a.a. entre 68 e 73 — inclusive auxiliou a compor altas taxas de crescimento da economia nacional. Segundo Gremaud (1997), por ser uma atividade de uso intensivo da mão-de-obra, esta contribuiu de maneira significativa para o avanço do emprego — ao mesmo tempo em que, como defende Oliveira (1996), se beneficiou muito graças ao nível salarial mantido sob controle pelo governo militar.

Entretanto, a despeito de ganhar o título de “milagre brasileiro”, este momento histórico foi permeado por contradições estruturais as quais, segundo Carneiro (1990), demandariam ajustes que poderiam apresentar uma característica recessiva mais adiante. De um lado, as disparidades de renda entre as classes dirigentes e os trabalhadores se acentuaram, sobretudo graças a uma das principais políticas de garantia de rentabilidade de investimentos, as restrições salariais — as mesmas que permitiram manter altas taxas de mais-valia no conjunto da economia nacional. Associado a isto, houve também aprofundamento das disparidades

econômica não toca na política, evitando obviamente o desconforto de associar estas medidas tão bem-vindas ao regime autoritário que as aplicou.

regionais de renda, com profunda concentração no centro-oeste brasileiro onde se encontravam a maior parte da indústria de bens de consumo duráveis.

Por outro lado, a expansão do departamento III não foi acompanhada proporcionalmente pela indústria de bens intermediários e de capital — departamento II da economia. Isto implicou numa extensão da já conhecida dependência externa da economia brasileira, a qual acabaria por impactar no equilíbrio do sistema econômico nacional, pois o país precisava importar insumos e bens de capital os quais não conseguia produzir numa volume significativo internamente. Segundo Bonelli e Malan (1996), em 1973 a economia há muito já operava acima do produto potencial, o que talvez indicasse uma necessidade de se restringir a demanda para permitir que os setores do departamento II se desenvolvessem o suficiente no intuito de acompanhar a expansão do departamento III.

Quando o primeiro choque do petróleo eclodiu em 1973, com sua consequente alteração dos termos de troca e no preço dos insumos no mercado internacional — o Brasil, segundo Amaury Patrick Gremaud (et al, 1997), importava grande parte do petróleo consumido —, ficaram evidentes as contradições da economia nacional. As medidas para contornar esta situação problemática inaugurariam um novo período no desenvolvimento econômico nacional, com a ascensão de distinta lógica de gestão macroeconômica e a instauração de um cenário que aqui chamamos de crise com crescimento.

Diante da alternativa de permitir que a economia nacional enfrentasse o ajuste recessivo necessário para conter seus desequilíbrios, e a possibilidade de tentar continuar a induzir o crescimento, o governo do Gen. Ernesto Geisel optou pela última (GASPARI, 2004). O segundo Plano Nacional de Desenvolvimento — IIº PND — aprovado em setembro de 1974 se apresentou como um instrumento com o intuito de, através de investimentos estatais e privados, sanar os desequilíbrios interdepartamentais do sistema econômico nacional enquanto procurava manter elevadas as taxas de crescimento do PIB no período compreendido entre 1975 e 1979. De acordo com a exposição de Gremaud (et al, 1997), o IIº PND teve por principais objetivos: (1) elevar os investimentos nas áreas de infraestrutura e geração de energia; (2) fomentar o desenvolvimento das indústrias fornecedoras de insumos básicos e intermediários, como petroquímica, siderurgia, minerais não ferrosos, entre outros; e (3) fortalecer a indústria de bens de capital.

Na prática o plano representou uma reorientação de toda a política industrial do governo, revendo o foco até então conferido para o departamento III — indústria de bens de consumo duráveis — no sentido de desenvolver o departamento II, o qual compreende as indústrias de bens intermediários e de capital. Partiu-se da necessidade evidente de equilibrar a economia e preencher a matriz industrial do Brasil (CARNEIRO, 1990).

No entanto, como já foi dito, o governo não encontrou apoio político entre as frações da classe capitalista oriundas do centro oeste brasileiro e, portanto decidiu tomar medidas para (1) tentar ao menos aparentemente reduzir as disparidades regionais, e desta forma atrair apoio das oligarquias políticas do Norte e do Nordeste ao direcionar investimentos para estas regiões, além de (2) utilizar das estatais para promover as inversões fixas necessárias, arvorando prescindir assim da boa-vontade dos empresários paulistas, cariocas e mineiros em investir (GASPARI, 2003. 2004. GREMAUD et al, 1997).

A base política do regime militar até então tinha sido formada por esta fração da classe capitalista, mas, ao escolher uma opção de desenvolvimento que paralisaria a priorização do departamento III em favor do departamento II, o Gen. Geisel foi obrigado também a articular novos apoios entre as distintas frações da classe capitalista. É possível dizer, por exemplo, que o governo se associou às grandes empreiteiras — ou seja, a indústria de construção civil que tanto seria importante para execução do ciclo de investimentos em infraestrutura — e ao capital financeiro nacional, o qual enxergou oportunidades de lucratividade tanto em negociações com papéis da dívida do Estado, como no intermédio de transações de empréstimo com empresas (GASPARI 2003. 2004. GREMAUD et al, 1997. MANTEGA; MORAIS, 1979).

Na interpretação de Guido Mantega e Maria Morais (1979), a escolha de incentivar a indústria de bens de capital por parte do governo Geisel foi muito mais contingencial do que resultado de uma tentativa deliberada de construir certa independência em relação ao capital estrangeiro.

[...] foi o caráter específico da dependência brasileira ao capitalismo internacional que se incumbiu de criar certos vínculos entre estes e o capital estrangeiro. A instalação de inúmeras empresas estrangeiras em nossa estrutura produtiva redundou em crescentes remessas de excedente para o exterior (e sérios déficits em nossas contas externas) o que — principalmente a partir de 1974 — começou a por em risco a própria viabilidade da acumulação capitalista no país. A necessidade de superar essa situação crítica obrigou o governo a adotar medidas restritivas que, como a limitação da importação de bens de capital, acabaram beneficiando a produção local. (MANTEGA; MORAIS, 1979, p.97).

Além disto — talvez também por conta disto —, o fortalecimento do departamento II, segundo estes autores, fez surgir [mais] uma dissidência dentro da classe burguesa nacional. Os interesses dos capitalistas ligados à indústria de bens de capital enxergaram num eventual e consistente plano de autonomia econômica a possibilidade de aferir lucros extraordinários. Seus ‘intelectuais orgânicos’ defendiam já em 1979 “[...] uma reformulação capitalista que [deslocaria] o eixo da acumulação para o setor de bens de produção” (MANTEGA; MORAIS, 1979, p.100) como a melhor opção para o Brasil da época. Mas estes não viam num cenário dominado por um governo autoritário de gestão militar o ambiente institucional mais favorável para tanto.

Coutinho e Belluzzo (1982) chamam a atenção para o fato de ter havido dois momentos principais na atuação da gestão econômica estatal no período compreendido entre 1974 e 1978. Entre 74 e 76 a política expansionista inaugurada pelo IIº PND conviveu com medidas para contenção do crédito e do financiamento, o que, de certa forma, contribuiu para segurar a expansão do departamento III enquanto o departamento II era fortalecido. No entanto, os autores destacam que, ainda assim, havia uma contradição na condução de políticas expansionistas de investimento e gasto associadas a medidas de contenção do financiamento e do crédito.

Já entre 76 e 78 a gestão de Mario Henrique Simonsen no Ministério da Fazenda optou por medidas de restrição do investimento e como alternativas para fazer recuar a inflação, esta diagnosticada como causada por pressões de demanda. Buscou-se restringir ainda mais o crédito para consumo de duráveis e construção civil, bem como se propôs uma série de cortes de gastos na administração pública direta, tudo isto associado ao aumento das taxas de juros com fins de captação de recursos externos (COUTINHO; BELLUZZO, 1982). No entanto, para assegurar o convívio de tais políticas foi necessário que o governo buscasse um fluxo cada vez maior de empréstimos, os quais eram negociados a termos cada vez mais desfavoráveis tanto internamente como externamente. Isto impactaria principalmente em pressões inflacionárias, no endividamento externo e, conseqüentemente, em uma deterioração do equilíbrio fiscal do Estado (CRUZ, 1983. COUTINHO; BELLUZZO, 1982).

O evidente descontrole da inflação irrompeu no novo governo em 1979 sob a batuta do Gen. Figueiredo, o qual deslocou Simonsen do Ministério da Fazenda para a Secretaria de Planejamento. Ainda em 1979 Simonsen se demitiu diante da insatisfação frente às ineficazes medidas na tentativa de conter a inflação, tendo sido substituído por Antônio Delfin Neto.

Este, ao assumir, carregou consigo amplo apoio do empresariado, além de um discurso entusiasta que logo abandonaria (COUTINHO; BELLUZZO, 1982).

As políticas conduzidas pelo governo entre 74 e 78 continham, em si, a já citada característica contraditória: visavam por um lado manter o crescimento econômico através de medidas expansionistas, e por outro empreender ações para contenção do crédito com fins de desacelerar as pressões inflacionárias. Esta contradição se manifestava em uma gestão de gastos e investimentos expansionista conflitiva com a política financeira de contenção, de tal modo que os sucessos de uma limitavam os da outra, além de ambas contribuírem para a construção do embaraço fiscal que exigiria uma recessão corretiva a partir de 1981 (COUTINHO; BELLUZZO, 1982. CRUZ, 1983).

2.3 DAS PRETENSÕES DE POTÊNCIA À REALIDADE DA PERIFERIA

A segunda metade do século XX foi palco de uma mudança se não estrutural, ao menos qualitativa, no conjunto da civilização brasileira. De periférica exportadora de bens primários e commodities agrícolas, a economia brasileira conseguiu alcançar um nível de industrialização que, até certo ponto, trouxe consigo alterações do papel nacional na divisão internacional do trabalho. Isto contribuiu também para mudar algumas das diretrizes da política internacional do Brasil, abrindo assim um campo de acordos e relações diplomáticas que seriam absolutamente necessárias para que a indústria nacional de construção civil pudesse se internacionalizar a partir dos anos 80.

Esta seção explora, de maneira sucinta, estas transformações a fim de lançar alguma luz sobre o papel exercido pelo Estado na preparação das bases para o processo. Inicialmente se faz uma breve contextualização do período imediatamente anterior a 1964, apensar para caracterizar um contraponto em relação às primeiras medidas do governo ditatorial militar no que diz respeito à política externa. Então, se apresenta as nuances de política externa brasileira em duas fases distintas: (1) o período de realinhamento com os EUA, de 1964 até 1967; (2) a volta do pragmatismo a partir de 1968, com o soerguimento e ocaso das pretensões de um Brasil-Potência, que duraria até 1979.

Amado Luiz Cervo e Clodoaldo Bueno (2010) afirmam que, na primeira metade do século, as relações externas brasileiras foram pautadas por uma política de alinhamento com os Estados Unidos. Isto em grande parte, segundo estes autores, pelo fato de que a estrutura econômica nacional sempre fora fundamentada na exportação de commodities agrícolas — fornecendo assim matérias-primas complementares às economias mais industrializadas. Porém, a partir do início do processo brasileiro de industrialização, estas complementaridades começaram a se reduzir, processo este que se intensificou a partir do *plano de metas* de Juscelino Kubitschek. A política externa nacional manteve-se alinhada, apesar de ensaiar contornos mais pragmáticos em busca de uma universalização já na década de cinquenta.

No entanto esta tendência só se cristalizou em uma política coerente e sistemática com a eleição de Jânio Quadros em 1961, e a adoção do que ficou conhecida por “Política Externa Independente — PEI” (CERVO; BUENO, 2010, p.309). O conjunto de ações sob esta denominação tinham características de declarada universalização, pragmatismo em busca de novos mercados para os produtos brasileiros, nacionalismo, não-alinhamento automático com os EUA, e abertura para a África, Oriente Médio, América Latina e Leste Europeu.

O fato é que, diante do fortalecimento do Departamento III da economia num sistema com consumo interno restrito, era necessário abrir mercados para os excedentes de bens duráveis. E isto não seria possível junto a nações como a Europa e os EUA, dotadas de uma indústria mais eficiente e adaptada. Então, a opção seria alargar relações com aquelas nações que pudessem receber tais produtos, como os regimes recém [ou em processo de] desligados do domínio colonial imperialista na África, ou aqueles do leste europeu. Como afirma Santana (2003), a opção de atuar na África apresentava claros benefícios e já era perseguida nos primeiros anos da década de 60.

No governo de Quadros, as contradições entre uma política interna conservadora e uma política externa progressista auxiliaram a fomentar a crise política que culminaria em sua renúncia. A partir do governo de João Goulart, o qual manteve a PEI e ainda arvorou a possibilidade de realizar reformas de base, como a reforma agrária, se intensificou a crise a qual culminaria no golpe de 1964 e na instalação da ditadura militar (CERVO; BUENO, 2010. PEREIRA, 2010).

Após o golpe encabeçado pelo exército brasileiro, o presidente Castello Branco (1964-1967) promoveu mudanças na orientação da política externa do país junto com seu pacote de segurança e com o novo arranjo econômico liberal. A proposta central estava no desmantelamento da PEI oriunda dois governos anteriores, através do que chamou de uma “correção de rumos” (CERVO; BUENO, 2010, p.369). Suas marcas principais eram: (1) aceitação da *bipolaridade* como padrão estruturante a ser respeitado no Sistema Internacional, o que exigia um posicionamento através da escolha, óbvia, de um dos lados, fixando-se também como *ocidentalista* [mas não completamente]; a (2) *abertura ao capital estrangeiro*, também atrelada à característica de escolha de um lado no padrão bipolar; as noções de (3) *segurança coletiva e interdependência militar, política e econômicas* — que serviram para justificar a necessidade de uma maior integração regional, intencionada sob uma eventual liderança brasileira, obviamente; e (4) a *contradição*, já que mantinha algumas características da PEI, notadamente o nacionalismo.

Na prática, a postura do governo ditatorial entre 1964 e 1967 era a busca de um alinhamento aos Estados Unidos da América, mas não de forma incondicional. Segundo Analúcia Pereira (2010), o governo brasileiro objetivava atrair investimentos e empréstimos norte-americanos, sobretudo aqueles oferecidos pela Aliança para o Progresso — um tipo de plano Marshall proposto por Kennedy com fins de evitar o avanço no comunismo nas américas. Tal fonte de recurso fora peremptoriamente rejeitada pelo governo Jânio/Jango, pois se impunham condicionalidades e intervenção nas escolhas das formas de gasto. Mas, em verdade, os recursos nunca chegaram ao volume e regularidade esperados quando Castello Branco reorientou a política externa nacional, pois, como argumentam Cervo e Bueno (2010), do ponto de vista estadunidense o perigo comunista na América Latina já estava relativamente controlado. Afirmam os autores que,

[...] a política externa de Castello Branco, calcada na Guerra Fria, apresentava-se como um anacronismo. Criava [...] uma expectativa que era só brasileira, destinada pela lógica a recolher idênticas frustrações, quando Cuba fracassava em seu intento de exportar a revolução ao continente, quando o Brasil representava uma necessidade estratégica muito limitada, em termos de segurança coletiva no contexto bipolar, e quando os Estados Unidos podiam prosseguir sua histórica negligência com a América Latina. (CERVO; BUENO, 2010, p.372).

Firmaram-se acordos para transferência de pequenas quantias através da Aliança para o progresso, além de garantias para os investimentos estrangeiro no país, bem como reescalonamento da dívida. A diplomacia brasileira também atuou no sentido de coletivizar os problemas de segurança da América Latina, agindo de maneira a defender a posição norte-

americana frente a Cuba e à crise na República Dominicana. Buscava-se a integração da AL sob a orientação dos EUA, mas tentando se firmar como uma liderança regional (PEREIRA, 2010).

Segundo Ivo Santana (2003), a atuação brasileira em relação ao continente africano durante o governo de Castello Branco seguiu esta mesma coerência. “Os objetivos do Brasil na África seriam sobretudo o de evitar que o continente caísse nas mãos [sic] de potências extracontinentais.” (SANTANA, 2003, p.145) através d’algumas posições diplomáticas as quais, segundo este autor, acabaram por inibir o estabelecimento de relações mais amigáveis com a região — desmontando assim os esforços de aproximação orquestrados pelo governo anterior. No entanto, em 1965 o país enviou uma missão comercial à África com o intuito de aumentar o volume do intercâmbio, ainda restrito à exportação de bens de consumo duráveis e/ou commodities agrícolas.

Um dos fatores mais marcantes da “correção de rumos” proposta por Castello Branco está no fato de que os efeitos surtidos foram muito limitados e desgastantes. De um lado, os profissionais da diplomacia viram a tradição universalista brasileira ser colocada relativamente de lado, o que causou insatisfação bem como acusações de incoerência. Por outro lado, os tão esperados investimentos e empréstimos norte-americanos não chegaram. E ainda, a aproximação exclusiva com o ocidente limitou as possibilidades e exportação da indústria, reduzindo seus rendimentos e contribuindo para a continuidade da crise econômica (PEREIRA, 2010). Como dizem Cervo e Bueno (2010), o governo vinha sendo criticado pela direita e pela esquerda, por integrantes do próprio governo e por analistas externos.

A política externa brasileira após o “golpe dentro do golpe” que levou a “linha-dura” ao poder [1967], sofreu uma “nova correção de rumos” (CERVO; BUENO, 2010, p.381) desta vez orientada de maneira mais pragmática e que perduraria até 1979 com poucas mudanças, estas mais contingenciais do que de orientação geral. Ainda marcada pelo nacionalismo, o governo passou a orientar a diplomacia no sentido da prospecção de oportunidades de negócios para a indústria nacional. Entre 1967 e 1969 prevaleceram os esforços para escoar a produção do departamento III da economia, mas com o avanço da indústria de bens de capital e intermediários — departamento II — a partir de 1970, surgiu a possibilidade de exportação desta natureza. Foi um ensaio de mudança no papel exercido pelo Brasil na divisão

internacional do trabalho, que no século XX já havia deixado de ser exportador exclusivo de commodities para incluir no seu rol os bens de consumo duráveis, e agora buscava a exportação dos bens de Capital (GREMAUD, 1997).

A política externa brasileira sob a regência d General Costa e Silva, a qual recebeu o apelido de “diplomacia da prosperidade” (CERVO; BUENO, 2010, p.381), começou por questionar e abandonar as noções de bipolaridade, segurança coletiva, interdependência militar [política ou econômica] e até mesmo o ocidentalismo. A política externa, segundo o governo de então, deveria se orientar pelo interesse nacional — o qual, teoricamente, sempre entraria em choque com os interesses das outras nações. Afirmava-se que “A finalidade [da política externa] é colocar a ação diplomática a serviço do desenvolvimento, mediante o máximo aproveitamento das oportunidades que o setor externo possa oferecer à aceleração do progresso e à modernização do país.” (CERVO; BUENO, 2010, p.382).

Esta diplomacia da prosperidade perseguiu três objetivos principais: (a) a mudança dos fundamentos do comércio brasileiro com o setor externo, com foco na ampliação de pautas e mercados (PEREIRA, 2010); (b) “a aquisição, pela via da cooperação internacional, da ciência e da tecnologia necessárias à independência econômica” (CERVO; BUENO, 2010, p.382); e (c) “o aumento dos fluxos financeiros, para empréstimos e investimentos, de origem mais diversificada, em melhores condições de pagamento ou igualdade de tratamento com o capital nacional” (CERVO; BUENO, 2010, p.382). Na prática, o governo brasileiro sinalizava que aceitaria acordos de cooperação, dinheiro e tecnologia de qualquer país, independente de inclinação ideológica — desde que tais acordos não implicassem na redução da soberania nacional.

O Gen. Medici, segundo os autores citados, apenas deu continuidade à proposta de Costa e Silva, integrando à retomada dos investimentos por parte do Estado. Também o General Ernesto Geisel a partir de 1974 não propôs alterações significativas, mas cunhou um termo que melhor definiria esta segunda parte da política externa elaborada pelo governo ditatorial militar: este definiu a política externa de seu governo como orientada por um “pragmatismo responsável” (CERVO; BUENO, 2010, p.386). Estes autores afirmam que, no período entre 1967 e 1979,

A economia determinava a política externa, mas tinha no Estado o articulador do processo produtivo — e esse agente, atendendo aos requisitos da racionalidade, percebeu, desde Costa e Silva, que o pragmatismo convinha à eficiência da ação, para ampliar sua autonomia e obter ganhos concretos. [...] Era-o [oportunista] em

dose inevitável, mas seus atributos se situavam principalmente do lado da flexibilidade e da agilidade de conduta, da discricção que não alardeava êxitos, da adaptabilidade e relativa indiferenciação [sic] política. [...] Envolvevia [...] pressupostos de autenticidade nacional — complexidade brasileira e estágio de potência intermediária — de direitos e interesses brasileiros [...]. (CERVO; BUENO, 2010, p.386-387).

A principal motivação era, portanto, a de encontrar alternativas para o desenvolvimento ou, dito de outra forma, alinhar a política externa aos interesses capitalistas que aqui atuavam. Mas as pretensões da construção de um Brasil-Potência também passavam pela demanda de maior participação nacional nas decisões dos organismos internacionais e supra nacionais — sobretudo a partir do governo do Gen. Medici —, bem como a consolidação do Brasil como liderança regional na América Latina. Além disto, se buscou construir uma noção de que o país poderia ser referência no plano da cooperação entre países subdesenvolvidos, para usar um tempo corrente, numa orientação sul-sul (PEREIRA, 2010).

Assim,

O Brasil estabelece [sic] alianças com países do Terceiro Mundo, ignorando tanto os divisionismos como a existência de fronteiras ideológicas e inicia um movimento de diversificação de opções que o levaria a ampliar consideravelmente sua inserção internacional nas décadas seguintes, estabelecendo alianças políticas e comerciais com a Europa Oriental e no Japão, bem como incrementando a cooperação com países em desenvolvimento, aí incluídas as nações africanas. (SANTANA, 2003, p.149-150).

A partir de 1967 o Brasil passa a enviar sistemas missões de aproximação comercial à África, as quais abriram novas rotas de comércio e novos mercados para os manufaturados brasileiros. Grande parte da expansão de vendas do departamento III esteve atrelada à abertura de espaços para exportação a partir da cooperação sul-sul, permitindo que produtos que não encontravam demanda interna — graças as já citadas políticas de contração salarial — se realizassem no exterior (VIZENTINI, 1998).

O governo Geisel, 1974-1979, também utilizou a política externa e o aparato diplomático para abrir mercados e diversificar pauta em associação ao desenvolvimento interno. Porém, obviamente as transformações do sistema econômico brasileiro de certa forma impactaram na política externa do país, já que havia uma clara integração entre ambas. Depois do primeiro choque do petróleo em 1973 — lembrando que o Brasil nesta época produzia menos de 10% do petróleo que consumia (GREMAUD, 1997) — a balança de pagamentos apresentou seguidos déficits, bem como se acentuou a deterioração dos termos de troca. Aproveitando a expansão do departamento II, a diplomacia brasileira foi engajada a localizar potenciais

clientes para estes segmentos cujos produtos apresentavam um maior valor agregado e poderiam, sobremaneira, auxiliar do equilíbrio da balança (SANTANA, 2003).

Coerente com os objetivos perseguidos através do II PND em construir independência do fornecimento de bens intermediários e da composição de uma indústria de base, buscaram-se acordos de cooperação para transferência de tecnologias como para refino de petróleo, produção de energia nuclear, entre outros (CERVO; BUENO, 2010). De acordo com a exposição de Ivo Santana (2003), a diplomacia brasileira exerceu importante papel no reconhecimento das ex-colônias enquanto nações independentes. Em 1975, foi o primeiro a estabelecer relações diplomáticas com Angola, ato que abriu possibilidade de uma maior cooperação na África — abrindo mercado assim para produtos manufaturados, bens de capital e intermediários, bem como serviços de engenharia.

No **Apêndice II** deste trabalho dissertativo estão relacionados os principais eventos diplomáticos acontecidos entre 1964 e 1980 que, de alguma maneira, contribuíram para firmar relações oficiais e concretas entre o Brasil e outros países do mundo que envolveram algum tipo de cooperação econômica. De modo geral, é possível assim traçar um panorama prático da atuação diplomática brasileira no período, confirmando assim menos suas linhas gerais e objetivos mais presentes. Foram relacionados 104 eventos desta natureza. Participaram desta relação apenas os eventos dos quais emergiram documentos formais, ou indicaram ações concretas, de relacionamento entre o Brasil e quaisquer outros países. Desta forma foram excluídas visitas, participações em conferências das quais não resultaram acordos; mas se consideraram acordos de cooperação, declarações conjuntas, comissões de cooperação, tratados e mudanças de status de escritórios de representação diplomática.

Do total dos eventos relacionados, 22 foram celebrados com países da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas — URSS — ou com a China Comunista. Isto representa aproximadamente 21% do total dos eventos, ou mais de um quinto deles, o que denota a clara orientação pragmática da política externa brasileira.³⁹

Parece não ter havido pudores em se relacionar com países declaradamente anticapitalistas. É digno de nota um evento particular, no qual o ministro da Fazenda do governo Castello Branco — Roberto de Oliveira Campos, um assumido antissocialista — visitou pessoalmente

³⁹ Vide **Apêndice II**.

Moscou em setembro de 1965 (pouco mais de um ano após o golpe militar) com fins de estabelecer acordos de cooperação econômica entre a URSS e o Brasil.⁴⁰

No que diz respeito à caracterização do que viria a ser a cooperação Sul/Sul, 29 eventos entre 1964 e 1980 indicavam a celebração de acordos formais do Brasil com a América Latina, representando aproximadamente 28% do total. Esta foi a região que mais recebeu incursões de aproximação diplomática e econômica por parte do Brasil, firmando-se também como um importante destino de exportações e atuação das empresas nacionais nos anos que se seguiram (GREMAUD, 1997).⁴¹

Com o continente africano, um dos focos da política externa nacional, o Brasil celebrou 24 eventos com estabelecimento de algum vínculo oficial — o segundo maior destino de eventos desta natureza. A África recebeu, então, 23% do total destas atenções — sendo que o Brasil se cobriu de importante atuação no processo de independência dos países africanos, já que esteve entre as primeiras nações a reconhecer Estados que se declaravam livres das relações imperiais com a Europa.⁴²

Ásia e Oriente Médio, entre 1970 e 1980, foram os continentes que menos receberam atenção da diplomacia brasileira — com países destes se observaram apenas 6 eventos cada com os quais se estabeleceram relações concretas e oficiais a partir do Brasil no período. Conjuntamente, representaram apenas aproximadamente 11% do total — com destaque para a aproximação do Brasil com o Iraque e Índia, sobretudo a partir de acordos de cooperação para utilização de tecnologia nuclear.⁴³

Em comparação, os eventos que oficializaram relações de cooperação com os países centrais do capitalismo — notadamente EUA, França, Canadá, entre outros — foram do montante de 17 oportunidades. Isto representa apenas 16% do total de eventos desta natureza entre 1970 e 1980. É preciso destacar que grande parte destes foram celebrados com a República Federal Alemã — RFA —, ou Alemanha Ocidental, e em sua maioria relacionados à cooperação para formação de *know how* tecnológico e infraestrutural com objetivo de produção e exploração

⁴⁰ Vide **Apêndice II**.

⁴¹ Idem

⁴² Ibidem.

⁴³ Ibidem.

de energia nuclear.⁴⁴ Acordos estes que permitiram a construção, manutenção, aparelhamento e operação das usinas de Angra I e Angra II (CERVO; BUENO, 2010).

Tento estas informações em perspectiva, e se não levar em conta os primeiros anos do regime militar, é possível afirmar que a tônica da política externa brasileira pode ser classificada com um principal adjetivo: o pragmatismo pró-capitalista com fins de garantir um espaço dinâmico para a valorização e acumulação. De fato,

As demandas internas do desenvolvimento converteram-se no vetor da política externa, destinada a criar e a viabilizar os meios com que viessem a se articular a participação externa, suas modalidades e sua intensidade, com a intervenção reguladora ou empreendedora do Estado e a dinâmica da sociedade. (CERVO; BUENO, 2010, p.367).

As características aparentemente contraditórias no plano ideológico e político da teia internacional de relações internacionais brasileiras entre 1964 e 1979, tais quais aponta Ivo Santana (2003), em verdade seguiam o principal objetivo global do regime que era criar um ambiente favorável para a valorização e acumulação de capital. Este terceiro fator associado ao desenvolvimento do sistema econômico brasileiro, e a formação do regime ditatorial militar, compõem um cenário institucional com uma coerência muito particular. Coerência esta a qual, acreditamos, convergiu de modo a induzir o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil, o qual pode ser articulado à composição de um tipo específico de arranjo sociometabólico do capital, o que se discute na seção a seguir.

2.4 AS COERÊNCIAS DA GESTÃO POLÍTICO-ECONÔMICA NO BRASIL (1964-79)

De certa maneira é comum encontrar na literatura sobre o período militar compreensões que tendem a construir interpretações amplas do regime. Luiz Carlos Bresser-Pereira, por exemplo, alude ao período militar argumentando que este se caracterizou principalmente pela ascensão do que chamou de um “pacto tecnoburocrático-capitalista” (1996, p.13) no controle do aparato estatal. A principal característica deste período estaria no fato de que foi possível uma associação relativamente equilibrada entre esta “tecnoburocracia” civil-militar e a classe burguesa nacional com fins de articular o desenvolvimento brasileiro. A partir disto o autor classifica o período como dominado por um “modelo de subdesenvolvimento industrializado”

⁴⁴ Vide **Apêndice II**.

(1996, p.14) concentrador de renda e, segundo sua visão, por conta disto não necessariamente bem-sucedido.⁴⁵

O ponto de mudança do regime na visão de Bresser-Pereira teria se dado a partir de 1973, quando o fim do milagre brasileiro levaria o Estado a orientar o processo de planejamento estatal num sentido diverso dos interesses que até então compunham as bases do pacto que sustentava o regime. Assim, o rompimento da associação entre a tecnoburocracia estatal e a classe burguesa teria se dado por conta da necessidade de fomentar departamentos cujos interesses (BRESSER-PEREIRA, 1978).

Francisco Oliveira (1984), por outro lado, corrobora parte da opinião de Bresser-Pereira ao afirmar que o regime militar contribuiu para modernizar as instituições econômicas do país; mas se distancia do autor pregresso ao afirmar que tal modernização tinha o claro papel de construir o melhor ambiente possível para a acumulação de capital. Este dado seria evidência, portanto, de que o regime militar brasileiro teria sim alcançado seus objetivos primordiais ao produzir um modelo concentrador. Mais, o caso específico demonstra a formação de uma subclasse trabalhadora cujo papel seria a condução dos processos de gestão, esta subordinada ao Capital: quiçá nem tanto ao grande Capital nacional, nesta pesquisa representado pela indústria de construção civil, mas talvez principalmente ao Capital internacional e seus interesses amplos.

Estas leituras totalizantes apesar de contributivas perdem, no entanto, as nuances e transformações pelas quais o regime passou naquele espaço temporal. Mesmo no curto período de tempo compreendido entre 1964 e 1979, o Estado brasileiro enfrentou mudanças não lineares; é possível enxergar fases que caracterizaram distintas lógicas de gestão e acumulação, como já ficou mais um menos explícito nas duas subseções pregressas. Não

⁴⁵ A principal crítica a ser levantada contra a leitura de Bresser-Pereira está na sua concepção de que a tecnoburocracia seria uma classe social à parte no processo sociometabólico do capital: tratar-se-ia de uma classe formada por indivíduos cuja remuneração não faria parte da composição de custos na produção da mercadoria; isto, na sua visão, indicaria uma origem de valor diferente da mais-valia – remuneração do capital – e dos salários dos trabalhadores (BRESSER-PEREIRA, 1996).

O problema desta noção está no fato de que a tecnoburocracia sobre a qual Bresser-Pereira discorre forma sua renda a partir de parcelas da mais-valia que o capitalista – seja o Estado ou a Empresa – abre mão para assegurar o melhor controle sobre o trabalho. Assim, a noção de tecnoburocracia nada mais é que outra forma de batizar os gestores responsáveis pela organização do processo de formação e realização de mais-valia, os quais compõem, na verdade, os estratos hierarquicamente privilegiados da classe trabalhadora cuja origem está fundamentada na divisão técnica do trabalho. O autor contemporiza esta noção ao afirmar que tal classe estaria, no Brasil, subordinada aos interesses capitalistas – mas sempre defendendo que se tratava de uma classe social à parte.

argumentamos de forma alguma que se trataram de mudanças com descontinuidade, ou momentos não relacionados entre si. Pelo contrário, acreditamos que cada etapa constituiu um passo na composição de um todo coerente, ainda que distintas em suas particularidades — cada qual impactando diferentemente na formação e consolidação da indústria nacional de construção civil.

A pesquisa realizada para a composição deste texto permite afirmar que, durante o período compreendido entre 1964 e 1979, duas lógicas de gestão do aparato sociometabólico do capital foram ensaiadas, ainda que não em sua plenitude — pois, obviamente, encontraram as complexidades da realidade concreta brasileira. Inicialmente tentou-se a adoção de uma via de desenvolvimento de cunho mais liberal, a qual então foi mais tarde substituída por um modelo que assumia algumas formas mais gerais de uma estrutura planejadora. Em nenhum momento, porém, o viés ideológico da composição da ação estatal no Brasil suplantou a necessidade de montar um aparato seguro para a valorização e acumulação de capital.

- (1) O primeiro momento do regime militar associou o Gen. Humberto Castelo Branco, um liberal nas palavras de Elio Gaspari (2002a), a uma gestão econômica neoliberal com vieses ortodoxos, como já foi argumentado anteriormente. Esta lógica ainda sobreviveria no curto de tenso governo de Costa e Silva, já sobre pressão por mudanças. A principal contribuição deste momento esteve na preparação de uma base institucional para acumulação, mas ainda a partir de uma noção de Estado típico da concepção liberal tal qual exposto por Oliveira (2004). Mas, ainda assim, e talvez contraditoriamente, esta construção de base para acumulação foi orientada por um plano amplo de intervenção governamental, o Programa de Ação Econômica do Governo — PAEG. Este dado poder servir para ao menos aproximar a caracterização do arranjo sociometabólico dominante no período dentro da interpretação sugerida a partir de Galbraith (1982).

Se este ensaio liberal não se consolidou num amplo arranjo sociometabólico, foi porque não ofereceu aos interesses capitalistas dominantes as possibilidades de valorização e acumulação que estes almejavam, como evidencia o trabalho de Mantega e Moraes (1979). No entanto, as mudanças na legislação comercial, trabalhista e financeira permitiram produzir um ambiente menos incerto para o investimento, ofertando assim garantias mínimas para o desenvolvimento capitalista,

além de novamente atrair as atenções dos investimentos a partir dos capitais estrangeiros.

- (2) A partir de 1970,⁴⁶ com a ascensão da linha-dura política também emergiu a proposição de uma gestão governamental mais interventora. O Estado aglutinou e forneceu os quadros técnicos destinados a fazer as escolhas no que diz respeito a uma política industrial mais coerente e articulada, além de orientar e conduzir as inversões necessárias no campo da infraestrutura produtiva, enquanto o Capital assumiria o compromisso de investir produtivamente: um modelo dual orientado pela formação de uma burocracia para composição de um sistema de planejamento econômico, também como na leitura de Galbraith (1982). Modelo este, é preciso lembrar, pautado nas garantias de lucratividade oferecidas pelo Estado ao Capital interno e estrangeiro.

Este modelo perduraria mesmo depois que a própria linha-dura foi afastada do centro decisório, quando começou o processo de distensão, já sob o governo do Gen. Ernesto Geisel e o II^a PND (GASPARI, 2003. 2004), porém a partir de bases diferentes. Se entre 1970 até 1973 o planejamento estatal, bem como o crescimento econômico nacional, esteve ancorado na expansão do departamento III da economia, a partir de 1974 até 1979 se encontraria no departamento II o foco dos planos do governo. Apesar da articulação Capital/Estado através de um processo de programação econômica ver mudar seus principais atores, esta se manteve como lógica primordial do arranjo dominante, tal como foi possível enxergar nas seções progressas.

Também a orientação da política externa brasileira apontou para uma conversão junto aos interesses de valorização e acumulação de capital, dado que a diplomacia foi orientada à prospecção de negócios de maneira pragmática. Tal como dito na seção progressa, os acordos de comercialização com o mundo ocidental, socialista e neutro destacam o fato de que a ideologia política foi sobreposta pela necessidade de expansão de mercados (CERVO; BUENO, 2010).

Tais peculiaridades visavam principalmente manter um aparato propício para acumulação capitalista, como defende Oliveira (1984). Segundo este autor, a utilização de algum nível de programação econômica, proteção da indústria nascente

⁴⁶ Não podemos estender tal entendimento mais adiante por ter sido este o limite temporal da delimitação imposta ao objeto da presente pesquisa.

ou abertura ao investimento estrangeiro, não tinha o objetivo idealizado por um Celso Furtado de *desenvolver* a nação. Mas sim de construir bases e garantir a acumulação. Mas, como argumenta Gaspari (2003. 2004), foi preciso renegociar os apoios ao governo militar, o que impactou em diferentes escolhas de foco no que diz respeito a qual departamento da economia receberia os privilégios; escolhas estas que, inclusive, impactaram no papel do Brasil na divisão internacional do trabalho.

É possível dizer que, apesar do breve ensaio de um arranjo sociometabólico neoliberal, durante o período que compreende a delimitação temporal do objeto desta pesquisa prevaleceu um arranjo planejado. Ou melhor, talvez seja ainda mais correto afirmar que o arranjo sociometabólico brasileiro no período constituiu um sistema mimetizado e pragmático que não pode ser classificado nem como liberal, nem tampouco como planejado, pois as características contraditórias da estrutura sócio-produtiva brasileira necessitavam dos ajustes sugeridos tanto por um como pelo outro.

3 A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO CIVIL

A presente seção tem por objetivo expor as transformações da indústria brasileira de construção durante o período delimitado para esta pesquisa. Assim, pretende-se evidenciar seu comportamento diante das mudanças políticas e econômicas no Brasil do período, estas por sua vez apontadas na seção pregressa. Em um primeiro momento se discute (3.1) a natureza e a estrutura da indústria, a seguir faz-se um (3.2) breve histórico desta até 1964, para então expor seus momentos em três fases distintas: (3.3) 1964-1967, durante o prolongamento da crise da década de 1960 enquanto o Estado fazia seu ajuste neoliberal; (3.3) 1968-1973, o “milagre brasileiro” e a retomada do investimento público privado através do ressurgimento de medidas de planejamento; (3.4) 1974-1979, fim do milagre e período de crescimento instável, com Estado oscilante; (3.5) 1979 em diante, o prólogo da crise.

3.1 NATUREZA E ESTRUTURA

A indústria de construção civil inclui ampla diversidade de atividades e subsetores, normalmente classificados em quatro categorias: (1) edificações — que engloba toda atividade de planejamento, projeto e elaboração de edifícios residenciais ou comerciais no meio urbano; (2) construção pesada — a qual inclui a elaboração de obras viárias, barragens, instalações portuárias, entre outras; (3) montagens industriais — ligadas ao planejamento e montagem das estruturas para recepção de plantas produtivas; e (4) serviços especiais e auxiliares — que congregam todas as atividades que oferecem suporte aos segmentos anteriormente descritos (CHAVES, 1986).

No que diz respeito à localização espacial ou física da atividade, questão central quando se propõe discutir um processo de internacionalização, este assume na indústria de construção uma configuração muito particular. Segundo Patricia Hillebrant (1974, apud FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984a), o estabelecimento da firma se confunde com seu produto — um canteiro de obras é, por certo, uma unidade da empresa. Mas, na medida em que este canteiro é finalizado e a obra é entregue, o produto passa então para as mãos do agente econômico que exercerá usufruto; assim, a localização da planta produtiva é só temporariamente extensão física da companhia.⁴⁷ Desta forma, a internacionalização apresenta flutuações de presença muito maiores do que, por exemplo, atividades como a produção de bens de consumo

⁴⁷ Para efeito de simplificação, usamos como sinônimos os termos *empresa*, *companhia* e *firma*.

duráveis — os quais estabelecem uma planta fixa por prazo indeterminado — ou mesmo o oferecimento de serviços convencionais, como a hotelaria. A presença num país depende do tempo de execução dos projetos nas quais a empresa está implicada.

No contexto da economia brasileira a indústria de construção apresenta-se como uma indústria com particularidades únicas. Convencionalmente, o produto oferecido é classificado como um serviço⁴⁸ elaborado normalmente utilizando recursos produtivos locais a partir de *know-how* técnico e tecnológico próprios (CHAVES, 1986). Trata-se de uma indústria com um grau de concentração elevado, o que configuraria um oligopólio concentrado a partir de empresas regionalmente dominantes competindo principalmente por contratos com o Estado no plano nacional. No entanto, ao observar os dados da indústria é possível notar que sob o domínio das maiores companhias subsiste uma miríade de firmas relativamente pequenas e/ou médias, as quais se aproveitam de parcelas de mercado que não interessam as grandes ou são por estas subcontratadas para execução de etapas específicas de projetos maiores (CHAVES, 1986. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984a. CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO, 2010).

Em relação à principal fonte de receitas, segundo Campos (2008), apesar dos setores de edificações e montagens industriais representarem uma parcela importante da composição de rendimentos da indústria, é da construção pesada que provem a maior parte da renda da indústria. E, como expõe o *Diagnóstico* elaborado pela Fundação João Pinheiro (1984a), apenas uma parcela muito pequena das empresas na indústria possui escala e capacidade técnica suficientemente desenvolvida para assumir projetos desta natureza, como barragens, usinas hidroelétricas, etc. Não por acaso Campos (2008) encontra atualmente apenas seis empresas no Brasil com expressiva capacidade de internacionalização na indústria de construção civil, as companhias: Norberto Odebrecht, Mendes Júnior, Camargo Correa, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão e OAS.

Outro detalhe pertinente está no fato de que, de modo geral, as empresas de construção brasileiras foram fundadas pela ação empreendedora de engenheiros já no século XX. As maiores firmas são ainda hoje controladas pelas famílias fundadoras; não foram constituídas

⁴⁸ De acordo com Patricia Hillebrant, há uma controvérsia sobre a natureza da atividade da indústria de construção. É possível encarar sua ocupação tanto como fornecedora de produto, pois que ao fim do processo produtivo se entrega ao cliente um bem material palpável, como também provedora de serviço, já que em condições específicas é contratada para conduzir transformações em edificações existentes o que, a rigor, não resulta em um produto novo (HILLEBRANT 1974, apud FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984a).

como sociedades anônimas e, em sua maioria, atuam com capital fechado (CAMPOS, 2008. RODRIGUES, 2006. GASPAR, 2007. SCHERER; GOMES; KRUGLIANSKAS, 2009).

Segundo o *Diagnóstico* elaborado pela Fundação João Pinheiro (1984), até meados da década de 50 a Construção Civil no Brasil ainda constituía um conjunto de ofertantes pouco impressionante. De fato, tratava-se de uma indústria ainda mais fragmentada do que hoje em dia, detentora de um incipiente *know-how* técnico e tecnológico, operando a partir de uso intensivo de mão-de-obra, e cuja expressão política ainda não poderia ser considerada tão imponente.

De certa forma, foi a partir dos anos sob o modelo de planejamento a partir do Estado — do Plano de Metas de JK e do Governo militar — que esta indústria floresceu e se desenvolveu. No entanto, este desenvolvimento, como poderá ser conferido adiante, não foi linear, constante, ou tampouco isento daquelas contradições tão presentes num modelo de dinâmica capitalista. Este desenvolvimento, acredita-se aqui, foi essencial para a formação das bases necessárias que iriam permitir a internacionalização das principais firmas desta indústria a partir das décadas de 80 e 90. O processo de valorização de capital hipertrofiado durante o período de governo militar no Brasil proporcionou a acumulação e a formação de *know-how* técnico e tecnológico necessários para que tais empresas pudessem prospectar negócios do exterior (CAMPOS, 2008. 2009. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984d).

A seguir, na seção 4.2, se esboça um breve histórico da formação da indústria de construção civil, a título de contextualização. As seções subsequentes — 4.3, 4.4 e 4.5 — têm o papel de lançar luz sobre o desenvolvimento da indústria de construção civil no Brasil no período delimitado como objeto neste trabalho, 1964-1979. A divisão destas três seções seguiu a proposta interpretativa mais comumente difundida acerca do próprio desenvolvimento da economia brasileira sob o governo militar. Ou seja, aqui se separa (1) um período pré-milagre, (2) o milagre brasileiro em si, e (3) um momento pós-milagre onde se assistiu a um crescimento errático associado à crescente descontrolado do sistema econômico. Poder-se-á notar que, se o milagre brasileiro durou até 1973, o milagre da indústria da construção civil teve uma característica mais perene, se estendendo até o final da década de 70, ainda tenha desacelerado junto com a retração dos investimentos estatais. Escolheu-se aqui manter a divisão do período 1964-1979 em três etapas apenas para que a exposição dos dados estivesse bem articulada à contextualização preparada anteriormente.

3.2 GÊNESE E HISTÓRIA PRÉ-1964

Tentar elaborar uma completa reconstituição da história e do surgimento da indústria nacional de construção civil neste espaço tão limitado seria de veras inviável, além de pouco proveitoso para o esclarecimento do objeto perseguido na presente pesquisa. No entanto, se faz necessária ao menos uma breve exposição dos fatores determinantes para este desenvolvimento, principalmente com fins de lançar alguma luz sobre a relação orgânica que esta indústria manteve não só com o Estado, mas também com o devir e transformação da sociedade brasileira no século passado.

O eixo desta exposição procura relacionar a constituição da indústria de construção à formação e transformação da demanda por seus serviços nas muitas fases pelas quais o sistema econômico brasileiro passou. É possível argumentar, com base nos dados discutidos a seguir, que a emersão de oportunidades de negócios no entorno das transformações industriais brasileiras, e do próprio Estado, foi determinante para a indução do desenvolvimento que esta indústria apresentou, justificando assim a necessidade de uma contextualização ampla, ainda que inevitavelmente insuficiente.

Segundo Ferreira (1976), o marco de surgimento da indústria de construção civil no Brasil esta no processo de industrialização que se inicia na virada do século XIX para o século XX. Com o surgimento de inúmeras fábricas pelo país, com destaque para aquelas que surgiram na região de São Paulo financiadas pelo capital acumulado em torno da atividade cafeeira, surgiu também a necessidade de montagem de vilas operárias em seu entorno (DOWBOR, 2009). Tais vilas teriam constituído, então, um primeiro conjunto de demanda organizada e crescente a qual demandou uma estrutura mais profissional do lado da atividade de construção civil.

A demanda crescente exigiu trabalhadores preparados para o planejamento e condução de obras e projetos através da aplicação de tecnologias cada vez mais avançadas para o momento histórico nacional. Isto induziu a fundação das primeiras escolas politécnicas e de engenharia no país. Desde período emergiram centros “como a Escola Politécnica do Rio de Janeiro (1874), a Engenharia de Outro Preto (1876), a Escola Politécnica de São Paulo (1894) e a Engenharia Mackenzie [também em São Paulo] (1896).” (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b, p.11).

O estabelecimento das primeiras empresas prestadoras de serviços de construção civil, porém, se deu já no século XX a partir da demanda por construção pesada. Tais projetos envolviam desde a montagem da malha ferroviária, passando pela modernização dos portos, até a construção de hidroelétricas e de obras de infraestrutura urbana (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b). Segundo este diagnóstico elaborado pela Fundação João Pinheiro, não há dados seguros disponíveis acerca da composição da demanda ou da oferta da indústria antes de 1940, no entanto é preciso atentar para algumas particularidades destes processos que podem ser resgatadas.

No que diz respeito à montagem de ferrovias e portos, as primeiras empresas contratadas eram transnacionais de origem inglesa. Com o passar do tempo estas companhias foram subcontratando empresas nacionais para montagem de etapas cada vez mais complexas, até que, depois da primeira guerra mundial, a indústria nacional dominou a tecnologia e a passou a ser capaz de atender a demanda a partir de esforço próprio (CASTRO, 1979. CECHIN, 1978).

A montagem de barragens e usinas hidroelétricas no Brasil no final do século XIX e início do século XX era dominada exclusivamente por empresas estrangeiras. No entanto se tratavam de obras de porte relativamente reduzido de modo que, segundo o relatório da Fundação João Pinheiro (1984b), a montagem de grandes polos geradores de energia no Brasil só engrenaria definitivamente a partir da atuação do governo já na década de 50.

E o mercado de construção das vias rodoviárias até a década de 1940 teve a sua demanda principalmente formada pelas ações isoladas d'alguns Estados, como São Paulo e Minas Gerais. A partir de então a União passaria a realizar investimentos na consolidação da malha rodoviária nacionais, sobretudo a partir da atuação do Departamento Nacional de Estradas e Rodagem — DNER — fundado em 1937 (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).

De acordo com a Fundação João Pinheiro (1984b), já no início da década de 50 a indústria de construção civil no Brasil estava organizada a partir de três provedores de serviços: (1) algumas poucas empresas estrangeiras de grande porte, que dominavam a aquisição dos maiores contratos; (2) um conjunto de empresas nacionais de pequeno porte e frágil estrutura que atuava principalmente em obras de construção pesada ligadas à abertura e manutenção rodoviária e em urbanização; (3) o Estado, que atuava na articulação de obras de infraestrutura.

A estrutura de demanda no período tinha a seguinte configuração: (a) 59% do valor da produção era oriundo da indústria de edificações; (b) 41% do mercado então se dividia entre construção pesada e montagem industrial. Porém, é preciso atentar para o fato de que a montagem industrial da época era incipiente e se referia principalmente à instalação de linhas de distribuição de energia. As plantas industriais aqui localizadas eram predominantemente importadas já prontas, seja por sua pouca complexidade relativa, seja pela ausência de *know-how* tecnológico nacional para montagens deste tipo. Logo, a demanda de então se formava basicamente por edificações e construção pesada (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).

É possível dizer que desde o surgimento das primeiras empresas de engenharia até os anos 30 a indústria nacional de construção enfrentou um desenvolvimento errático, pouco linear, e marcado pelas contradições próprias da também errática, recente e não-linear industrialização brasileira daquele momento histórico (DOWBOR, 2009). Porém, as mudanças pelas quais passou a sociedade brasileira a partir dos anos 30 impactaram na transformação da indústria da construção. Em resumo,

O período que se estende dos anos 30 até meados da década de 50 marca, assim, profundas mudanças estruturais em todos os níveis da sociedade brasileira. Este é o período em que se observa o início efetivo da crescente intervenção do Estado na economia que irá culminar com a adoção do planejamento. É também aquele em que o Estado toma para si a responsabilidade pela montagem e controle de vários setores da infra-estrutura básica. Este movimento lança as bases para que, a partir da década de 50, seja observada a constituição plena do capitalismo no Brasil, país onde a montagem e o desenvolvimento da infra-estrutura básica têm o papel de propiciar e assegurar a instalação de modernos setores industriais e a promoção da sua industrialização. (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b, p.26).

Segundo o diagnóstico preparado pela Função João Pinheiro (1984b), a partir de meados dos anos 40 o Estado brasileiro passou a intervir de maneira sistemática tanto em edificações ao viabilizar a construção de conjuntos habitacionais, como na construção pesada ao demandar grandes obras de infraestrutura. Também a partir deste período o Brasil passou por um surto de urbanização caracterizado por um crescente êxodo do trabalhador rural em busca dos empregos na indústria nascente; esta indústria nascente também ajudou a consolidar um mercado de montagem industrial; dois elementos os quais compuseram um crescimento da demanda privada por construção. Este incremento das demandas privada e pública induziu tanto uma atualização tecnológica da indústria de construção — a qual passou a incorporar novos materiais, técnicas e equipamentos —, como o surgimento de um grande número empresas com o objetivo de aproveitar tais oportunidades de negócios (DOWBOR, 2009).

Ainda a partir de meados da década de quarenta se uma expande a oferta de energia elétrica a partir da iniciativa d'alguns estados, tão necessária para a indústria nascente. Esta expansão demandou continuamente os serviços de engenharia — tanto da construção pesada [barragens, usinas hidroelétrica] como da montagem industrial [estações e redes de distribuição] — demanda esta que, principalmente nas obras de grande complexidade, era atendida por empresas estrangeiras (FERREIRA, 1976. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).

A partir do Plano de Metas no governo Juscelino Kubistchek (1956-1961), o Estado brasileiro consolidou a demanda pública. De acordo com Lessa (1981) e Dowbor (2009), este plano era composto por medidas que podem ser agrupadas em quatro conjuntos: (1) transportes e na geração e distribuição de energia elétrica; (2) desenvolvimento de bens intermediários como siderurgia, cimento, entre outros; (3) indução da indústria de bens de capital; e (4) se viabilizou a construção de Brasília a qual, em si, se tornou ícone do sistema de planificação econômica no Brasil da época. Todos estes grupos constituíam oportunidades para a indústria de construção, seja em edificações, construção pesada e montagem industrial, tal como afirma o relatório da Fundação João Pinheiro (1984b).

A aquisição de *know-how* técnico e tecnológico por parte da indústria neste período se deu como que por indução — as empreiteiras internacionais que aqui atuavam, como já foi dito, subcontratavam empresas nacionais as quais, pouco a pouco, incorporavam o conhecimento dos procedimentos mais complexos. Segundo Almeida e Ferraz Filho (1983) o marco através do qual a indústria nacional ocupou o espaço das estrangeiras no atendimento por grandes obras foi na construção de Furnas, quando uma empreiteira inglesa não pode continuar a obra que então foi finalizada pela construtora Mendes Júnior. Na sequência, as construtoras nacionais seriam cada vez mais demandadas para os projetos mais ambiciosos, consolidando uma indústria interna relativamente concentrada e, de certa forma, preparada tecnologicamente para os desafios do desenvolvimento brasileiro (ALMEIDA; FERRAZ FILHO, 1983. DOWBOR, 2009. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).

Porém, no início da década de 60, após o final do governo Kubitschek, a crise econômica que também se fez política e institucional impactou em retração significativa da demanda pública e privada por serviços de engenharia (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b). A indústria enfrentou um momento de ostracismo que perduraria até 1967, no limiar do início do milagre brasileiro, primeiro pela crise e depois graças às medidas com o intuito de contorna-la a partir

de 1964 (BAER, 1996. BRESSER-PEREIRA, 1998. DOWBOR, 2009. MANTEGA; MORAIS, 1979).

3.3 OS PRIMEIROS ANOS DO REGIME MILITAR (1964-67)

Entre 1964 e 1967, período no qual o governo militar brasileiro optou por uma política macroeconômica do tipo ortodoxa — esta orquestrada pelos ministros Octavio Gouvêa de Bulhões [fazenda] e Roberto de Oliveira Campos [planejamento]⁴⁹ —, a indústria de construção civil obteve resultados pouco significativos. Observando o gráfico constante na **figura 2** a seguir é possível notar que, em média, a renda interna da indústria retraiu a taxa de -2,6% a.a., com um pico de redução de -24% em 1965. Os crescimentos até significativos em 1966 e 1967, 6% e 5,3% respectivamente, se deram sobre as bases muito ruins constituídas em 1965. Pode-se se argumentar que, na verdade, nestes dois anos a indústria apenas recuperou parte da riqueza perdida em 65.⁵⁰

⁴⁹ Ver o **Apêndice I**.

⁵⁰ É necessário destacar aqui que parece haver um lapso estatístico acerca da indústria de construção civil para períodos anteriores a 1970. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – realizou em 1960 um censo da indústria da construção com tratamento específico, mas divulga os dados. Em 1975 realizou um censo predial, o qual não gerou dados úteis para a pesquisa aqui em curso. Em verdade, há dados sistematizados acerca da indústria apenas a partir de 1990, quando o IBGE iniciou a *Pesquisa Anual da Indústria da Construção*. IBGE. *Pesquisa anual da indústria da construção*. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/paic/default.asp#deat>>. Acesso em: 25 mar. 2011.

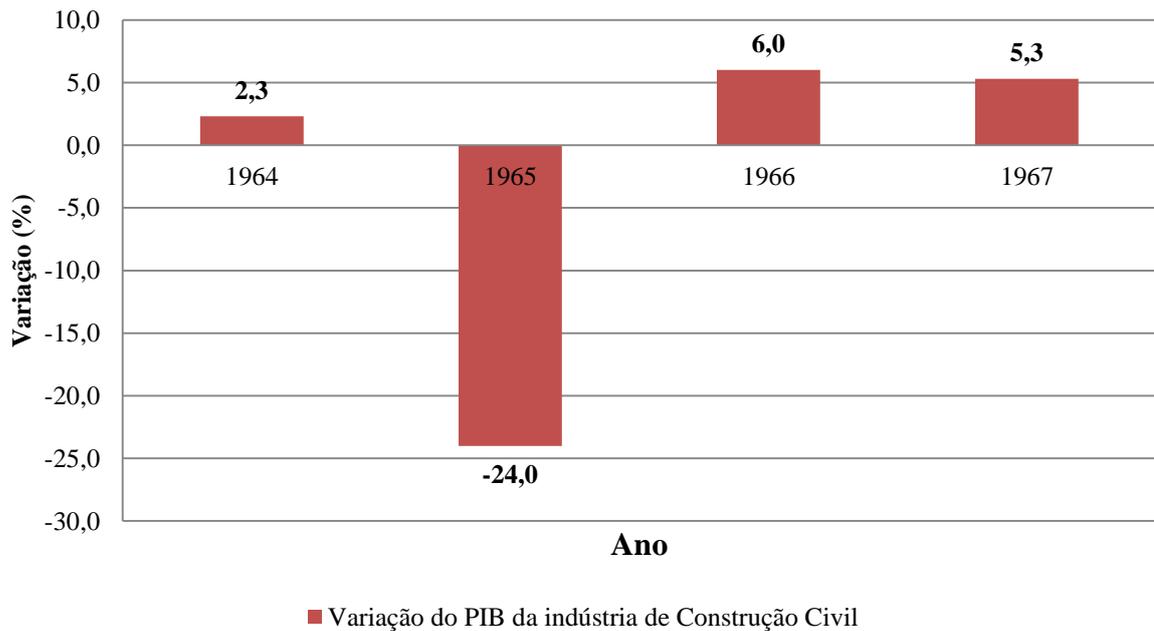


Figura 2: variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1964-67.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

Assim, é lícito associar o tratamento ortodoxo, que visava declaradamente conter o processo inflacionário a partir da restrição da demanda ao resultado negativo obtido pela indústria no período; ainda que este resultado negativo também possa ser considerando oriundo dos efeitos da crise pré-64. Já que Estado naquele momento havia optado por um via de desenvolvimento que objetivava diminuir os gastos e investimentos, a indústria de construção civil, cuja formação foi historicamente dependente da demanda estatal, obviamente sofreu um impacto significativo. Impacto este que, obviamente, se alastrou nos encadeamentos para trás vinculados à atividade e, como demonstra a bibliografia (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984a. GREMAUD et al, 1997. OLIVEIRA, 1984), serviu para intensificar o processo de desaquecimento da economia brasileira.

Em verdade, o desenvolvimento da indústria nacional de construção só se recuperou junto com a reanimação da economia brasileira durante o período do milagre, o qual será tratado na seção 4.4. No que diz respeito à demanda privada, só houve uma significativa mudança a partir da criação do Sistema Financeiro de Habitação — SFH — já em 1967; neste mesmo ano o número de contratos celebrados para financiamento habitacional foi de 140.000 (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984d).

3.4 CRESCIMENTO E CONSOLIDAÇÃO SOB AS GRAÇAS DO MILAGRE (1968-73)

A inversão da tendência se deu primeiro através da retomada dos investimentos e da demanda privada por habitações, para depois se consolidar através dos investimentos públicos em infraestrutura a partir da década de 70. Seus efeitos podem ser observados numa análise da **figura 3** a seguir, a qual permite observar o impacto destes fatores no desenvolvimento do produto interno da indústria de construção. Este manteve índices elevados em todo período, à exceção do ano de 1970. Em média, entre 68 e 73 a indústria cresceu 11% ao ano, o que indica um forte potencial para acumulação de capital no período.

A composição da demanda privada foi muito influenciada pela atuação do Governo. Segundo o relatório preparado pela Fundação João Pinheiro (1984b), o Sistema Financeiro de Habitação, criado para financiar a aquisição e construção de residências com fins de tentar diminuir o déficit habitacional no país, formou uma demanda crescente principalmente na área de edificações. Mesmo que o modelo do SFH não tenha sido bem direcionado para a população de menor poder aquisitivo, seu empuxo no consumo de moradias para a classe média abriu muitas oportunidades de negócios para a indústria.

Esta articulação — evidenciados nos dados à disposição — reforça a tese aqui defendida de que houve uma articulação Estado/Capital para montar uma estrutura de acumulação. Se por

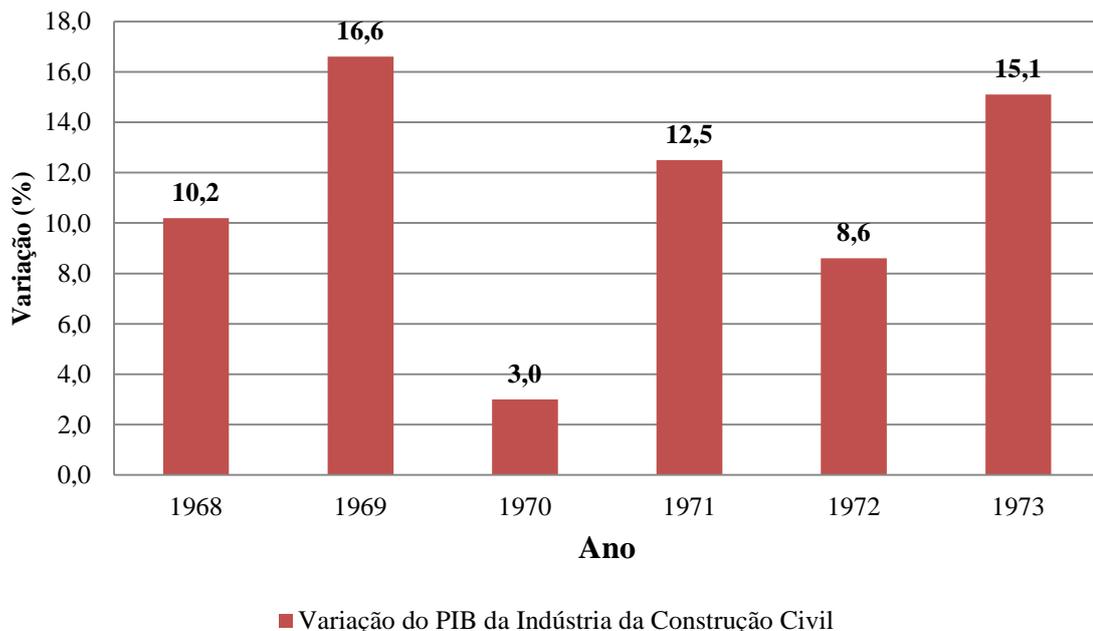


Figura 3: variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1968-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

um lado o governo tomava medidas para controle salarial e modernização do mercado financeiro, tal como exposto no capítulo segundo desta dissertação, por outro reforçava a demanda através do financiamento público. Assim, assegurava uma das bases para constituição do processo de internacionalização, tal como exposto no capítulo primeiro, qual seja a *acumulação de capital* (MARX, 1996). Isto fica ainda mais evidente a partir da apreciação dos gráficos a seguir.

Observando a **Figura 4** nota-se que o incremento de recursos destinados ao SFH cresceu com percentuais de 2 dígitos entre 1968 e 1973 o que, em si, demonstra um considerável avanço na

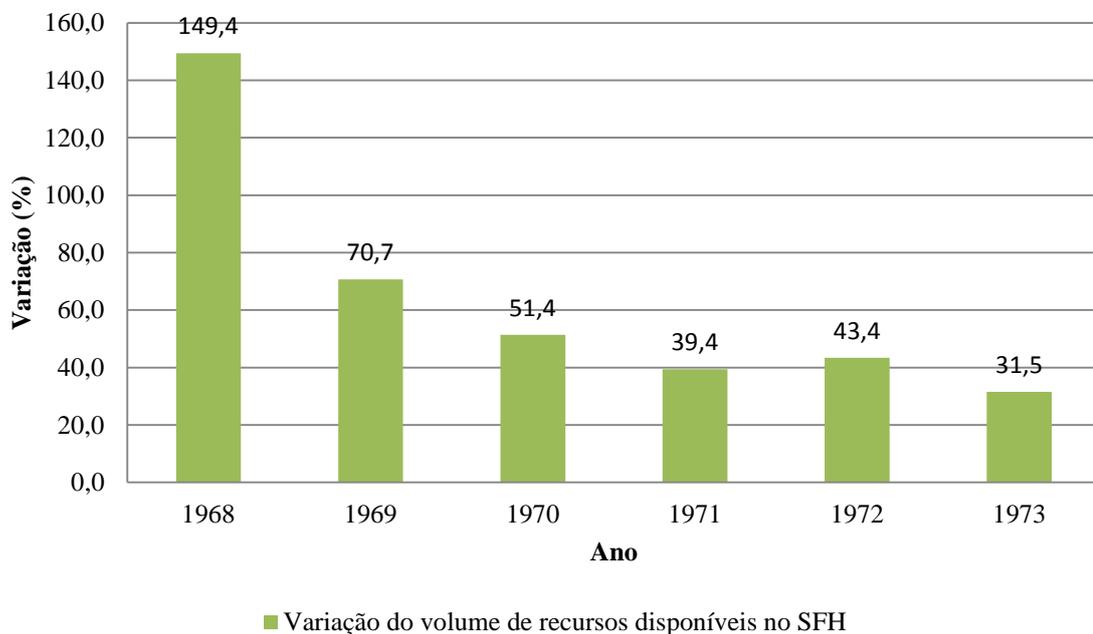


Figura 4: variação dos recursos disponíveis no Sistema Financeiro de Habitação (%), Brasil 1968-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

capacidade de financiamento da demanda por edificações civis. Em média, o volume disponível de recursos com este fim cresceu aproximadamente 64% ao ano no período, representando um incremento o qual pode auxiliar a compreender o avanço da indústria nacional de construção civil. É possível encontrar mais uma evidência deste incremento de demanda civil no número de contratos para o financiamento de aquisição de residências a partir do SFH. Entre 1968 e 1973 foram celebrados um total aproximado de 845 mil contratos de financiamento, a uma média de aproximadamente 140 mil contratos por ano. Os anos de 1969, 1970 e 1973 foram os que, no período, apresentaram os picos de celebração destes tipos de compromisso de financiamento, como é possível inferir a partir da **Figura 5** a seguir.

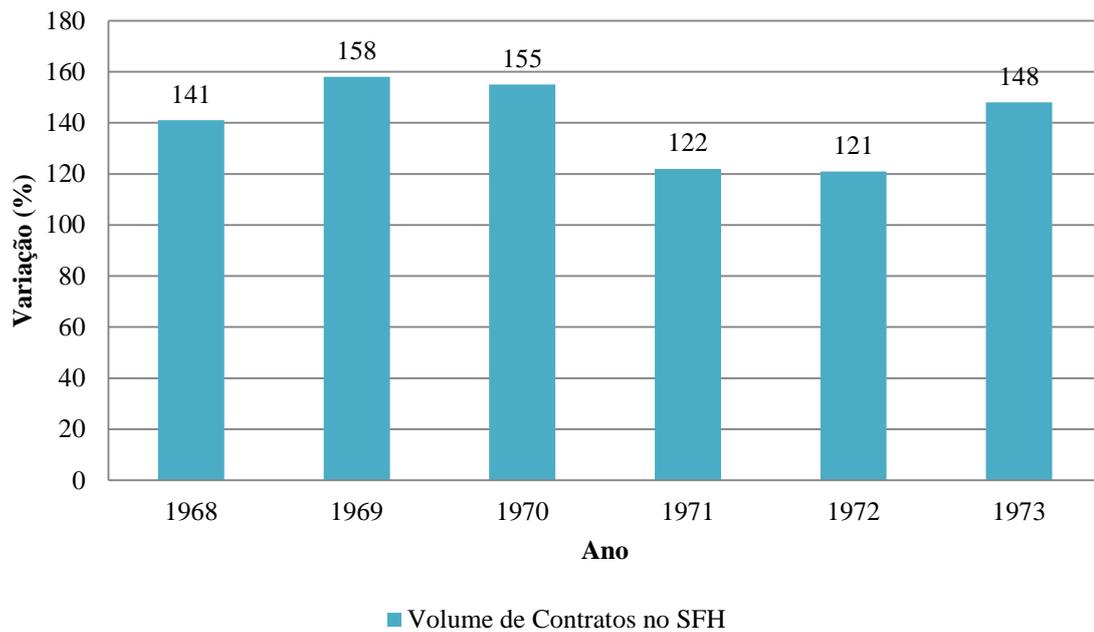


Figura 5: contratos de financiamento habitacional concedidos (em milhares), Brasil 1968-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

De acordo com o relatório da Fundação João Pinheiro (1984) a maior parte desta demanda privada, se não toda ela, foi atendida exclusivamente por empresas nacionais, auxiliando obviamente a formar o acúmulo de capital observado anteriormente.

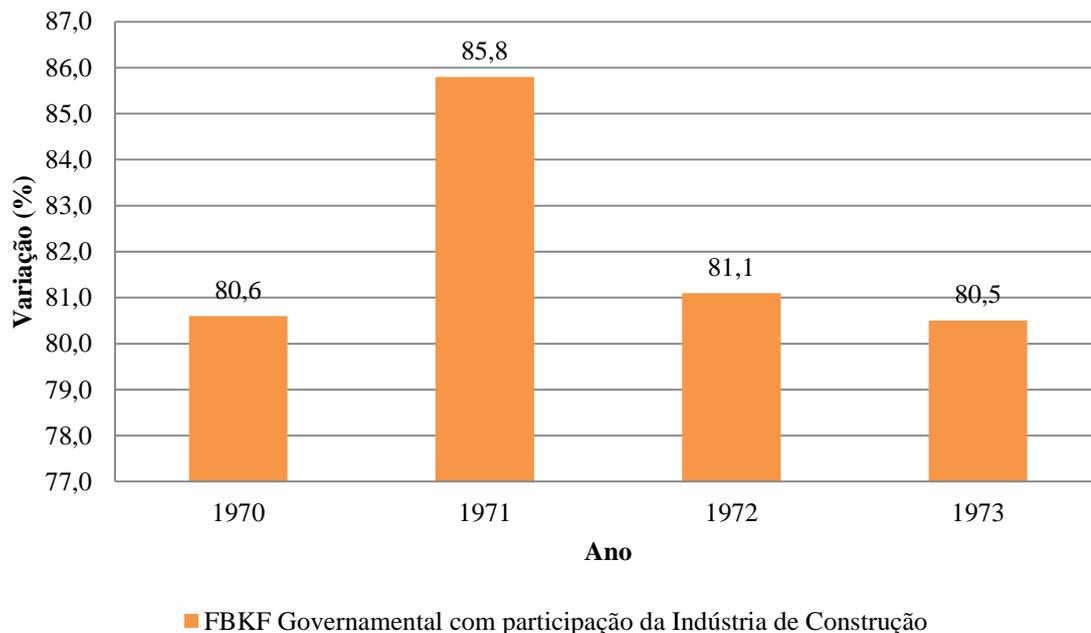


Figura 6: participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo (%), Brasil 1970-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

Já a **Figura 6** anteriormente exibida auxilia-nos a observar qual o percentual de participação da indústria de construção civil na Formação Bruta de Capital Fixo a partir do Governo Brasileiro. Só dispomos de dados a partir de 1970, mas é possível ainda assim elaborar algumas inferências as quais podem lançar luz sobre a demanda pública por serviços de engenharia no país.

Primeiro, é preciso notar que em todos os anos observados a indústria de construção civil participou ao menos em 80% da Formação Bruta de Capital Fixo do Governo — o que significa dizer que, do montante de recursos destinados à investimentos a partir da União, Estados e Municípios, ao menos 80% serviram para contratar serviços da indústria entre 1970 e 1973. Se considerarmos que este período foi marcado principalmente por um incremento do investimento governamental na economia brasileira (GREMAUD et al, 1997. MANTEGA; MORAIS, 1979), podemos perceber uma parcela muito considerável deste volume de recursos de certa forma foi demandado à indústria de construção civil. Em média esta participação foi de 82% do investimento público.

Na **Figura 7** é possível verificar este dado segregado por União, Estados e Municípios — entre 1970 e 1972 — e a partir de 73 ainda se expõe a participação da indústria de construção civil nos investimentos em infraestrutura. É importante notar que, em termos percentuais, foram as unidades federativas que mais destinaram investimentos os quais demandavam

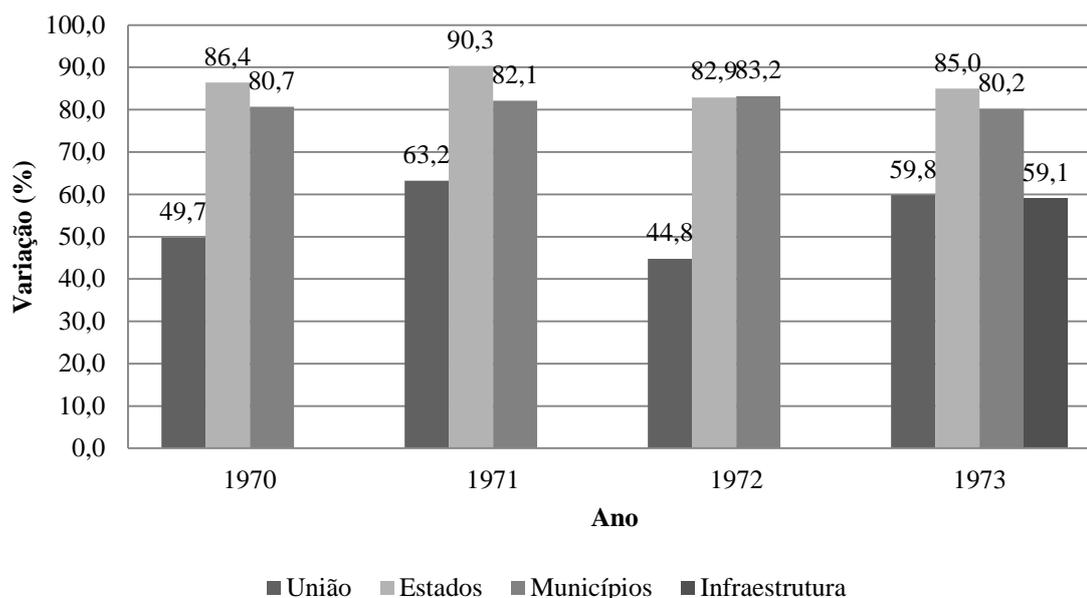


Figura 7: participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo segregado por União, Estados, Municípios e infraestrutura (%), Brasil 1970-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

serviços de engenharia. Isto se explica, segundo o relatório da Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c), pelo fato de que boa parte dos programas de montagem infraestrutura eram financiados pela União, mas intermediados pelos Estados.

Como afirmou a referência consultada para este trabalho (BRESSER-PEREIRA, 1997. CAMPOS, 2008. 2009. 2010a. 2010b. CANO, 1983. GREMAUD et al, 1997 FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984a. 1984b. 1984c. MANTEGA; MORAIS, 1979) e foi indicado pelos dados acima expostos, é possível notar que entre 1968 e 1973 a indústria brasileira de construção civil foi fortemente demandada, o que impactou seguramente no seu crescimento. Esta demanda esteve condicionada à atuação sistemática do Estado enquanto instituição voltada para promover o avanço dinâmico da economia, e assegurar que este avanço fosse particularmente vantajoso para as classes capitalistas. Mas acreditamos que para melhor caracterizar o processo o avanço da indústria é necessário analisar um indicador a mais, neste caso a acumulação de capital, ou o percentual da riqueza formada pela indústria que é reinvestida na própria atividade acrescentando capital.

Não dispomos, porém, de dados específicos sobre as taxas de acumulação da indústria, pois estes não eram formados pelas instituições preocupadas com a análise estatística da economia brasileira naquele período. No entanto acreditamos que a utilização da variação percentual de investimentos em Formação Bruta de Capital Fixo pode servir ao menos para indicar o

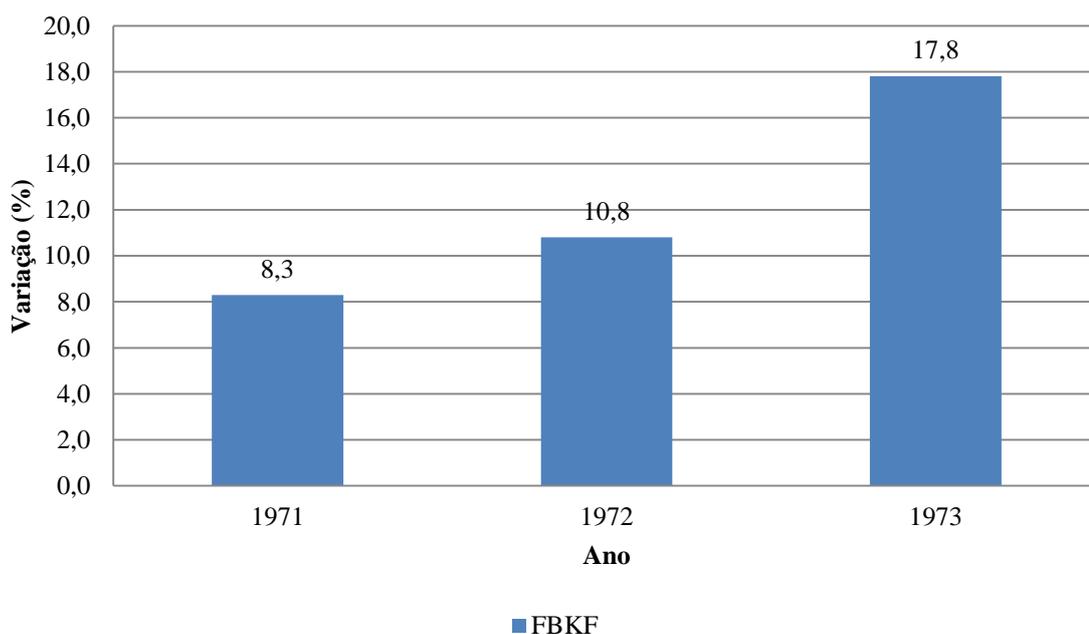


Figura 8: variação da formação bruta de capital fixo da indústria de construção (%), Brasil 1971-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

aumento de disponibilidades que se verteram em investimentos fixos — os quais, obviamente, compõem parte o capital empregado na atividade produtiva.

Não se dispõe tampouco de dados para anos anteriores a 1971, o que prejudica as possibilidades comparativas entre os períodos, mas mesmo assim é possível realizar algumas inferências interessantes para o objeto aqui perseguido. Entre 1971 e 1973 — os três últimos anos do milagre econômico brasileiro — a FBKF na indústria de construção civil cresceu em média 12,3% ao ano, com é possível inferir da **Figura 8** anteriormente disposta. No ano de 1973 observa-se um pico de aproximadamente 18% de aumento em relação anterior nos investimentos em capital fixo, com tendência de crescimento — a qual arremeteu, veremos a seguir na seção 4.5.

O ideal é que dispuséssemos de informações acerca do percentual do rendimento da indústria de construção civil que fora reinvestido durante este período. Tal indicador seguramente demonstraria a acumulação na indústria, mas tais dados não estavam disponíveis nos bancos de dados consultados para a composição desta dissertação. No entanto, é possível perceber a partir dos dados expostos na **Figura 8** que havia acumulação crescente no conjunto da indústria de construção civil. Boa parte deste investimento foi oriunda das receitas formadas junto ao Estado brasileiro

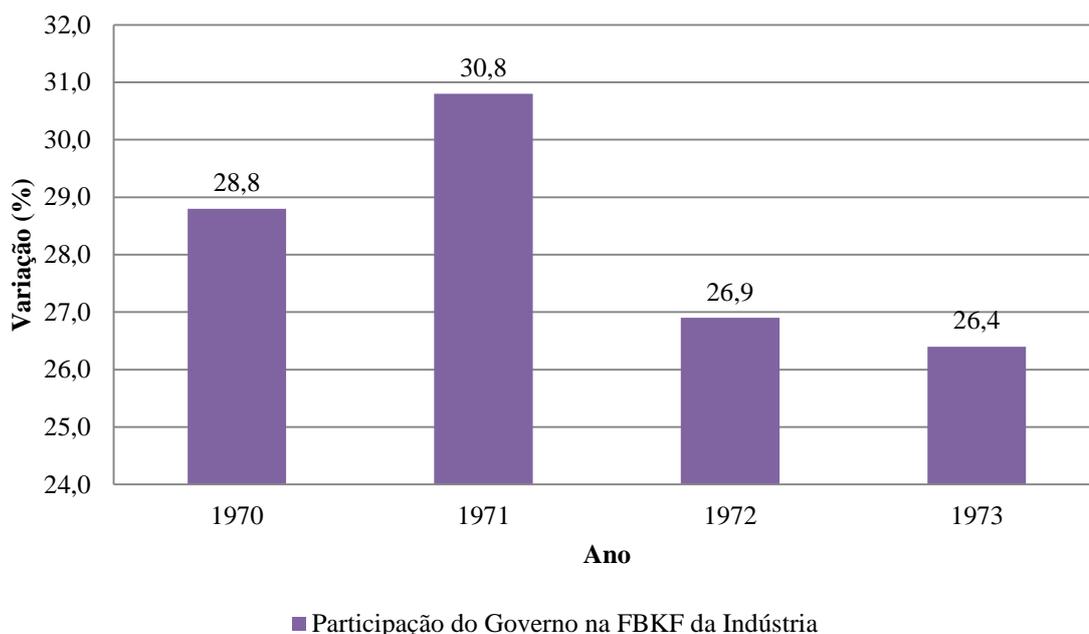


Figura 9: participação do Governo na Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1970-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

Convém ainda analisar os dados dispostos na **Figura 9** a seguir. Este gráfico aponta o percentual da participação do governo na formação bruta de capital fixo da indústria de construção, ou, em outras palavras, considerando o volume investido em capital fixo, quando originou-se através da relação entre o Estado e o capital — neste caso, investimentos em capital fixo subsidiados pelo governo, tal como explica o relatório preparado pela Fundação João Pinheiro (1984d).

Outra forma de tentar enxergar a acumulação é observar a utilização da capacidade instalada. Esta inferência, porém, evidentemente pode ser considerada um tanto etérea, e por conta disto não apoiaremos nosso argumento em tal expediente. No entanto servirá ao menos para ilustrar

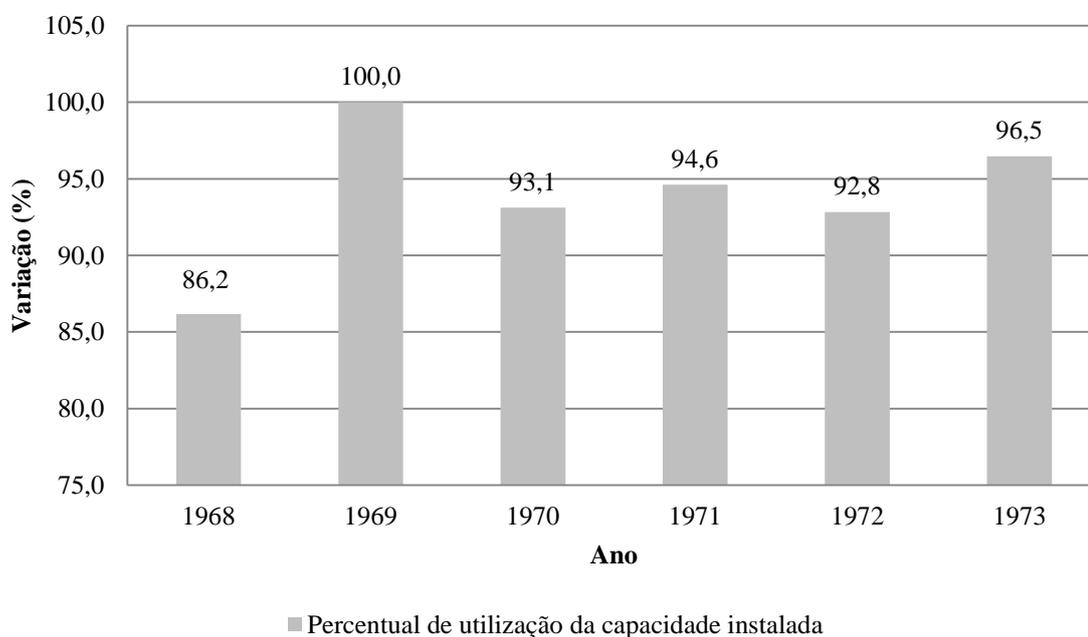


Figura 10: utilização da capacidade instalada pela indústria de construção (%), Brasil 1968-73.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

os processos acima descritos.

A partir da **Figura 10** a seguir observa-se que a utilização da capacidade instalada pela indústria de construção civil no Brasil, excetuando os anos iniciais da série, oscilou entre 93% e 96%, com uma média para o período de aproximadamente 94% ao ano. No entanto, é preciso lembrar que a demanda por serviços de engenharia, tanto privada como pública, aumentou significativamente no período. O atendimento desta demanda não poderia ser realizado sem a disposição de maquinário, tecnologia ou, em outras palavras, de capital fixo para tanto, de modo que é seguro concluir que este se fez disponível. Se a capacidade utilizada manteve-se relativamente estável, apesar das pressões do lado da demanda, é

possível então constatar que o capital fixo aumentou proporcionalmente a esta. Logo, fica mais do que evidente que foram realizados investimentos em capital fixo, os quais compõem parte da acumulação de capital no conjunto da indústria — corroborando a tese aqui defendida.

É possível então retomar a afirmação anterior de que, durante os anos compreendidos entre 1968 e 1973, a indústria da construção civil cresceu significativamente acumulando capital e, não seria tão imprudente assim afirmar, *know-how* técnico e tecnológico. Isto graças à demanda pública, a qual se fortaleceu principalmente a partir de 1970, e também à demanda privada; esta por sua vez também de certa forma induzida pelo Estado, já que ancorada na expansão da indústria orquestrada pelas políticas industriais e na demanda habitacional inflada pelos recursos do Sistema Financeiro de Habitação. Assim se formava uma indústria importante para os planos desenvolvimentistas no Brasil, e cada vez mais dinâmica na acumulação de renda, emprego e tecnologia.

3.5 PRÓLOGO DA CRISE: O PAPEL DA INDÚSTRIA NO ÚLTIMO ESFORÇO DESENVOLVIMENTISTA NO BRASIL (1974-1979)

O fim do milagre brasileiro também atingiu a indústria de construção civil, como pode ser

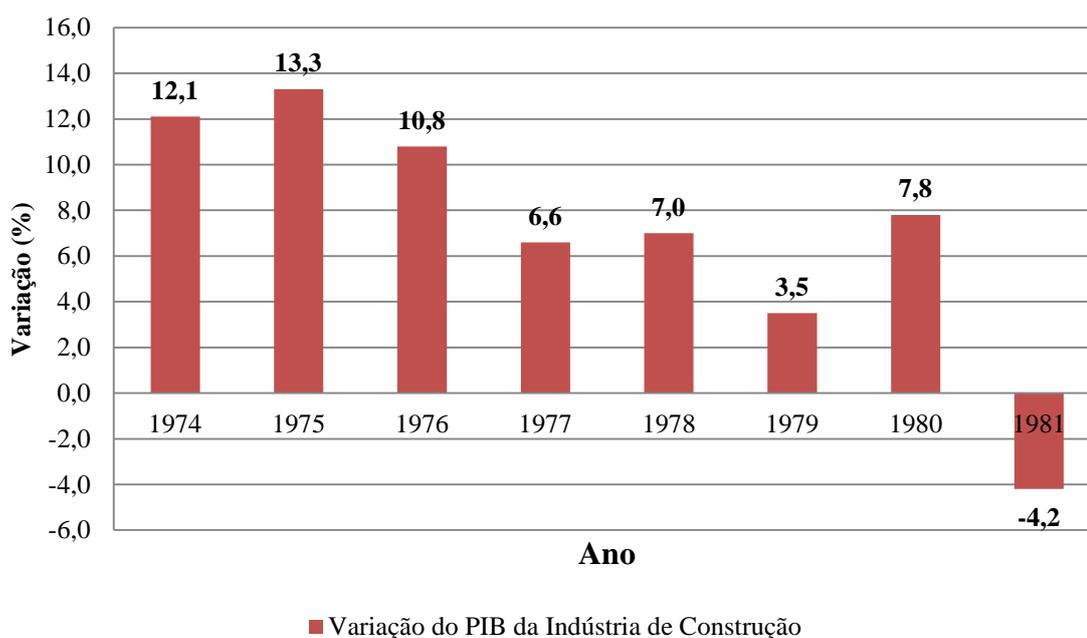


Figura 11: variação do produto interno da indústria de construção civil (%), Brasil 1974-81.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

constatado a partir da **Figura 11** a seguir que expõe a variação do Produto Interno Bruto da indústria entre 1974 e 1981. Se nos primeiros anos após o milagre a indústria continuou a se expandir com algum fôlego, a partir de 1976 iniciou-se uma tendência de redução em seu crescimento a qual culminou na retração de 1981, tendo sido observado uma breve e pontual recuperação em 1980.

Segundo o diagnóstico elaborado pela Fundação João Pinheiro (1984) a demanda privada a partir de 1973 se retraiu fortemente. Isto pode ser aqui observado indutivamente através do gráfico que consta na **Figura 12** a seguir, o qual expõe a variação dos recursos disponíveis no Sistema Financeiro de Habitação destinados ao financiamento de novas residências. De 1974

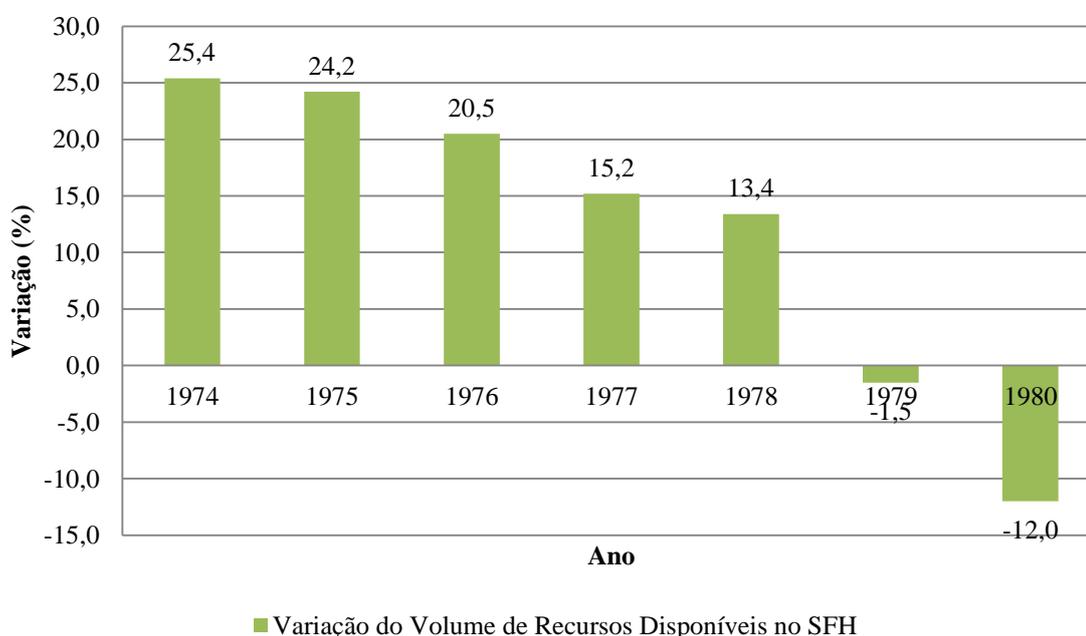


Figura 12: variação dos recursos disponíveis no Sistema Financeiro de Habitação (%), Brasil 1974-80.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

até 1979 se verifica uma tendência clara de declínio no incremento das disponibilidades financeiras para o programa, tendência esta que se cristalizou em reduções significativas já no início da década de 80. Segundo dados expostos no relatório anteriormente referido, a demanda privada por habitações entre 1974 e 1976 cresceu acumuladamente algo em torno de 58,3%; já entre 1977 e 1980 a demanda privada por habitações teria acrescido em torno de 76,5% no acumulado do período em questão. Mesmo que se faça alusão a uma retração relativa, verifica-se de fato ainda alguma expansão, mesmo que tímida em relação aos anos anteriores.

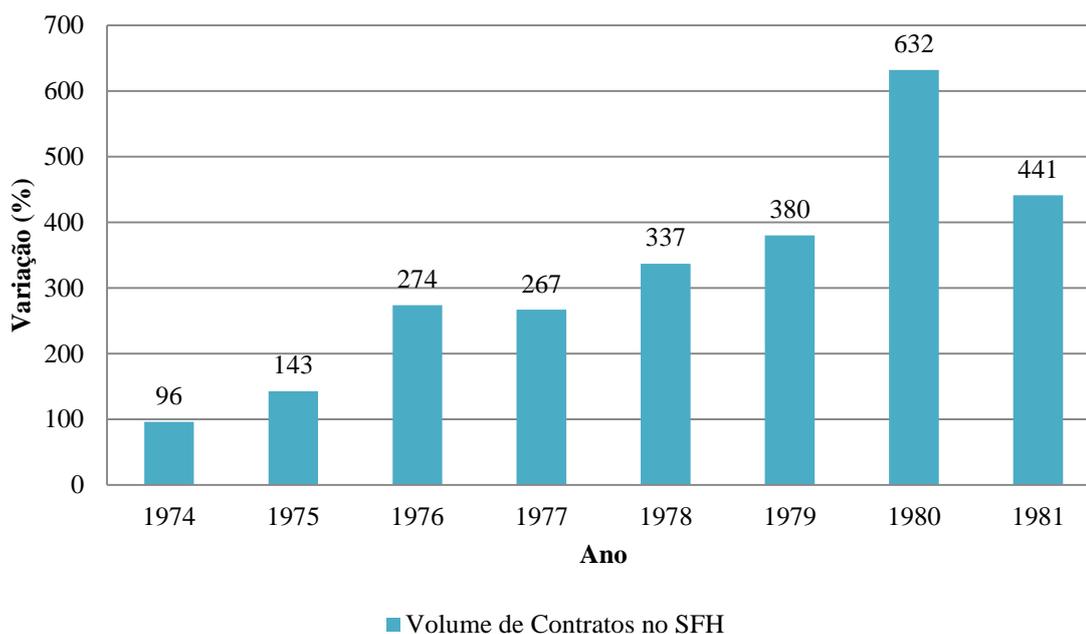
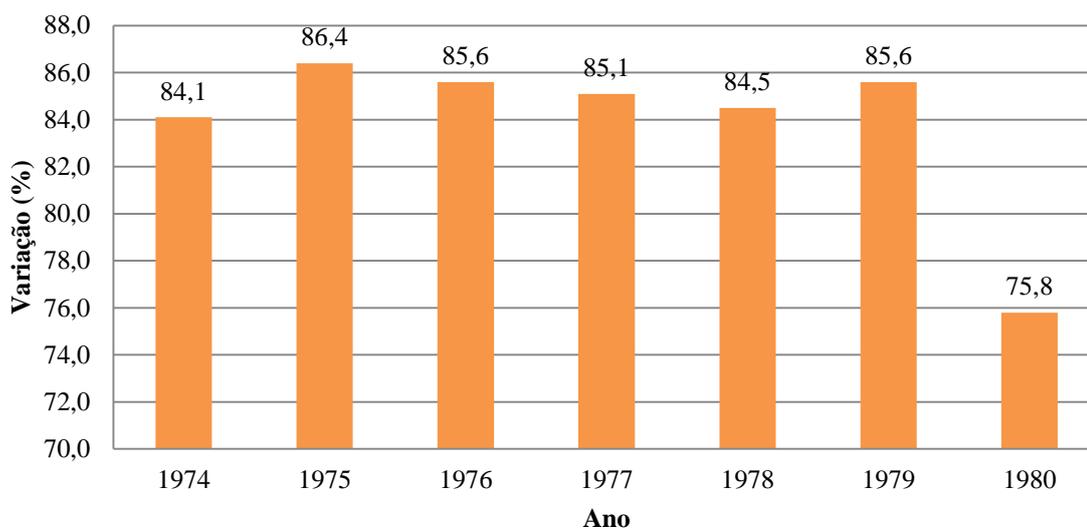


Figura 13: contratos concedidos para financiamento habitacional (em milhares), Brasil 1974-81.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

Por outro lado, se o montante de recursos disponíveis no SFH cresceu a taxas cada vez menores entre 1974 e 1979, o número absoluto de contratos para financiamento habitacional manteve uma tendência crescente no mesmo período depois da queda observada entre 1976 e 1977, como é possível observar na **Figura 13**. Neste gráfico constam dados acerca do volume de contratos celebrados através do SFH destinados, obviamente, ao financiamento habitacional. Nota-se que o maior pico da série se dá em 1980, também ano em que a indústria da construção ensaiou uma recuperação na variação de seu PIB e, como veremos adiante, aumentou significativamente as inversões fixas de capital. De toda série observada — 1968-1973 [**Figura 5**] e 1974-1981 [**Figura 13**] — o ano no qual foram celebrados menos contratos de financiamento habitacional foi o de 1974.

Em 1974 teria se estabelecido uma situação de restrição da demanda privada por dois motivos: as medidas tomadas pelo governo no intuito de conter o avanço do crédito com o intuito de frear o avanço da inflação; e uma saturação do mercado imobiliário para as classes de maior poder aquisitivo. Aqui se verifica uma contradição típica do modelo de desenvolvimento capitalista no Brasil, o qual mantinha associado déficit habitacional com oferta excessiva de habitação para as faixas de renda de alto consumo (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).



■ FBKF Governamental com participação da Indústria de Construção

Figura 14: participação da indústria de construção na Formação Bruta de Capital Fixo do Governo (%), Brasil 1974-80.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

No que diz respeito à demanda pública, a partir da **Figura 14** enxerga-se o quanto do investimento em formação bruta de capital fixo por parte do Governo — União, Estados e Municípios — teve participação, ou foi demandado, à indústria da construção civil. O nível de participação mantêm-se acima de 80% por todo o período compreendido entre 1974 e 1979, confirmando a tendência observada já na seção anterior. A conclusão é de que, de todo o investimento público em formação bruta de capital fixo, a indústria de construção civil foi demandada para realizar em média 85% a.a. no período.

Segundo Bresser-Pereira (1998), Gremaud et al (1997), Belluzzo e Coutinho (1983), o investimento a partir do governo cresceu significativamente no período, sobretudo a partir da tentativa de implementação do IIº PND a partir de 1975 — o qual previa um considerável volume de investimentos do Estado em infraestrutura na tentativa de reequilibrar a relação entre os departamentos II e III da economia. Partindo do pressuposto de que, em média, 85% do investimento público do período envolveu a indústria de construção, pode-se inferir que houve um significativo aumento da demanda pública pelo serviço.

Contudo, com a acentuação da crise do Estado brasileiro após o segundo choque do petróleo em 1978, os investimentos Estatais começaram a se retrair fortemente, o que exigiu o sistemático abandono das grandes obras de engenharia no final da década de 70 (GREMAUD et al, 1997).

No entanto o diagnóstico preparado pela Fundação João Pinheiro alerta que,

As propostas do IIº PND deveriam representar um alargamento extraordinário para os subsectores de construção pesada e montagem industrial. No entanto, os resultados em termos do cumprimento do plano ficaram aquém das metas formuladas, em função dos cortes e mudanças de prioridades já observadas a partir do segundo ano de sua implementação, ao mesmo tempo em que o investimento privado apresenta quedas significativas nas suas taxas de crescimento.

Esta situação pode ser constatada quando se observa o declínio da participação do investimento em energia elétrica e transportes no total da formação bruta de capital fixo, a partir de 1976.5 Tal desaceleração é mais grave no setor de transportes do que no de energia elétrica à medida que este último possui maior autonomia empresarial e financeira, tendo sido capaz de manter o ritmo, de investimento até 1978. Os investimentos em transportes já se apresentavam em declínio desde 1975. (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b, p.63-64).

De modo que é necessário considerar que a crise a qual se descortinava desde meados da década de 70, e que se consolidou incapacitando o Estado brasileiro de fazer investimentos significativos, impactou negativamente sobre os prognósticos de ganho da indústria. No entanto, segundo o diagnóstico supracitado, a construção civil manteria uma estabilidade ao menos até 1980: a partir de 1981 se iniciou a curva descendente da economia nacional, a qual impactaria severamente a indústria ao constranger a capacidade pública de investimento.

Convém aqui então alguma consideração acerca da acumulação de capital da indústria de construção civil, a qual somos novamente obrigados a inferir através da variação na formação

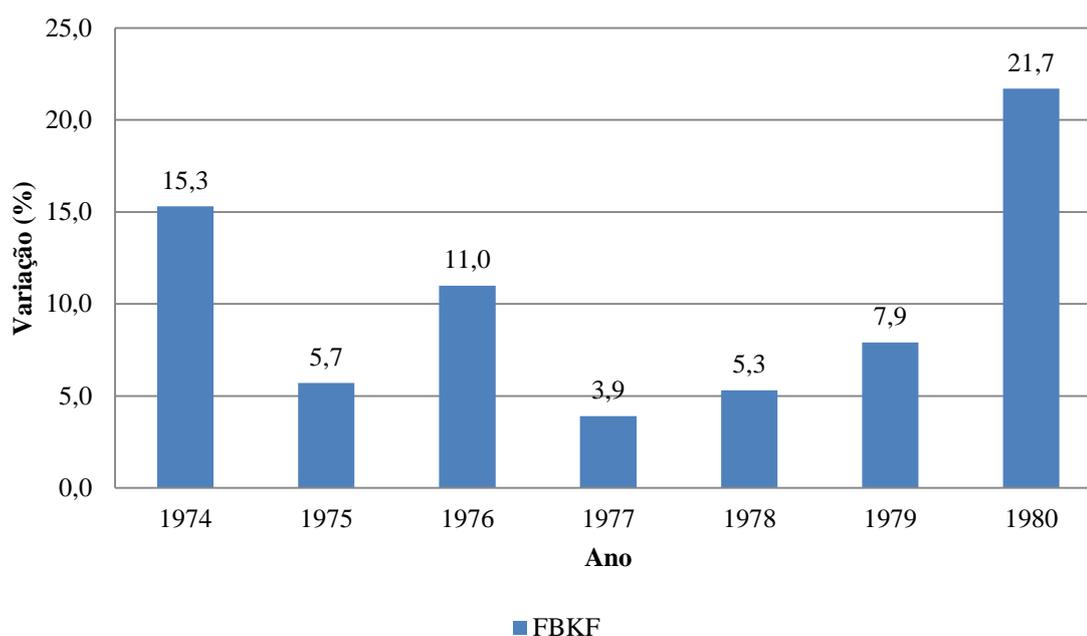


Figura 15: variação da Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1974-81.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

bruta de capital fixo como exposto na **Figura 15** a seguir. Entre 1974 e 1979 a FBKF na indústria de construção civil não apresentou as variações impressionantes do período anterior. Em média, os investimentos desta natureza sofreram acréscimo de 8,2% ao ano, com picos de aproximadamente 15% em 1974 e 11% em 1976.

No entanto, mesmo ao se considerar a observação de níveis de investimento comparativamente menores ao período anterior, é lícito afirmar que sim, houve uma acumulação de capital significativa para a indústria. Esta se consolida precisamente neste período — sobretudo ao executar as grandes obras de engenharia e construção pesada previstas no IIº PND (BELLUZZO; COUTINHO, 1983. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984b).

É interessante notar que em 1980 o crescimento do investimento em capital fixo na indústria de construção civil foi o maior em 10 anos, atingindo quase 22% de variação em relação ao montante do ano anterior. O diagnóstico preparado pela Fundação João Pinheiro (1984) atribui esta diferença desproporcional à expectativa tenha sido gerada pela conjectura quanto à implementação do IIIº Plano Nacional de Desenvolvimento no governo do General Figueiredo — o qual nunca viria a maturar.

Já no que diz respeito à participação do Governo formação bruta de capital fixo da indústria

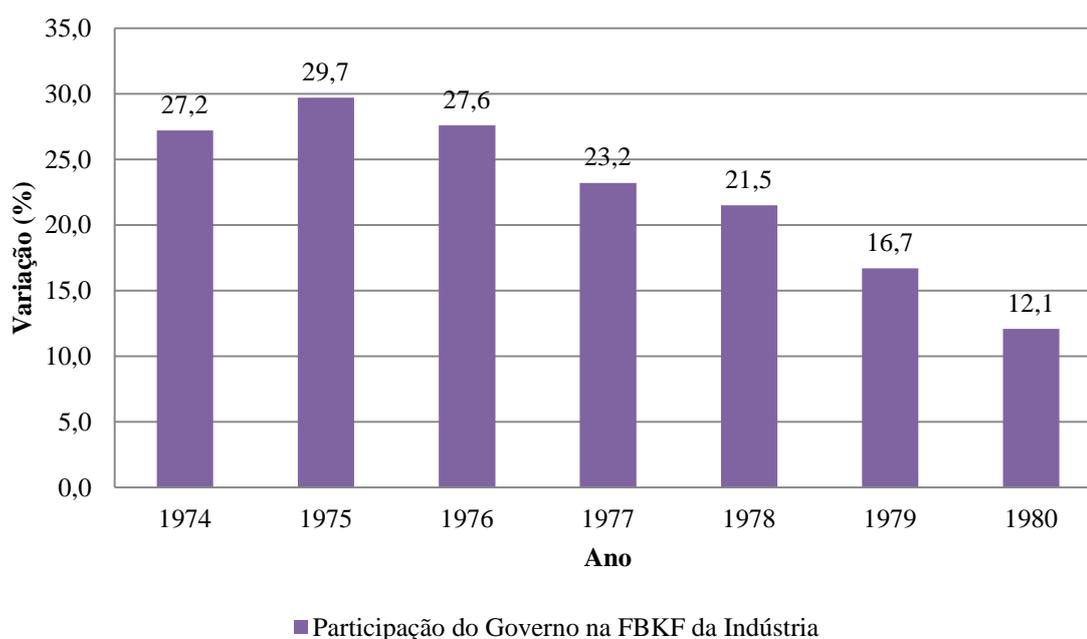


Figura 16: participação do Governo na Formação Bruta de Capital Fixo da indústria de construção (%), Brasil 1974-80.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

de construção civil, do gráfico que consta na **Figura 16** a seguir é possível estabelecer algumas inferências importantes. Nota-se que uma tendência de queda se estabeleceu já a partir de 1976, a qual se tornaria a tônica do período — além de parecer adentrar na década de 80 como indica a observação para o ano de 1980.

A acumulação de capital após 1975, ainda que significativa, foi errática e acompanhou o também errático comportamento da economia nacional e da atuação governamental, tal qual expresso por Belluzzo e Coutinho (1983).

No que diz respeito à utilização da capacidade instalada, a partir da **Figura 17** observa-se que

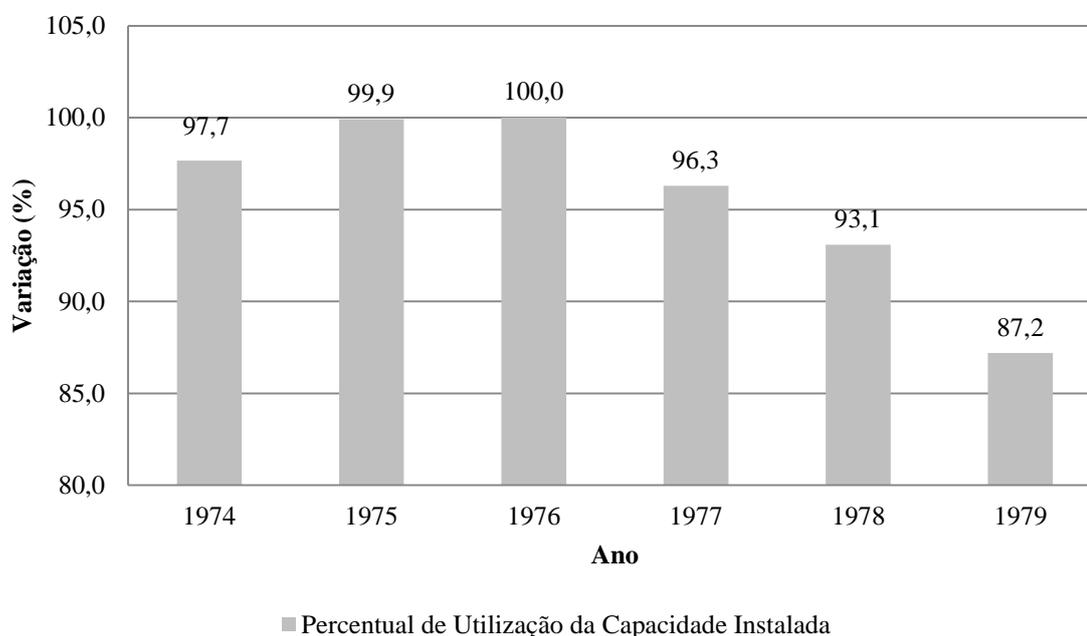


Figura 17: utilização da capacidade instalada pela indústria de construção (%), Brasil 1974-79.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

até 1976 houveram seguidos aumentos de emprego, o qual passou a retrair nos anos seguintes de maneira cada vez mais acentuada. Considerando os investimentos em capital fixo realizados pela indústria no período, já anteriormente comentados, mais a clara tendência de desuso da capacidade no final da década, é possível concluir que parte considerável do parque produtivo na indústria brasileira de construção civil estava ociosa no início da década de 80.

É interessante cruzar este dado com a informação oriunda do gráfico na **Figura 18** a seguir — o qual indica a variação da formação bruta de capital fixo em infraestrutura, FKBF geral no Brasil e para o setor público. Deste gráfico é possível inferir indiretamente que houve uma retração na demanda pública de serviços de construção que estejam relacionados com a FBKF

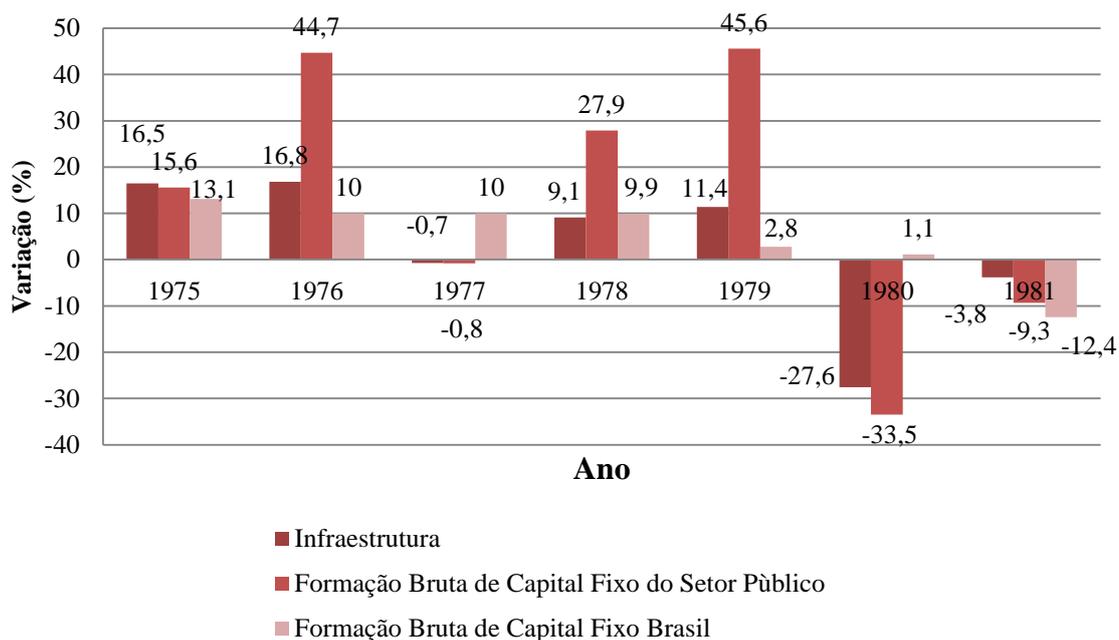


Figura 18: variação de inversões em infraestrutura, Formação Bruta de Capital Fixo governamental, Formação Bruta de Capital Fixo geral (%), Brasil 1975-81.

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (1981), Fundação João Pinheiro (1984a. 1984b. 1984c. 1984d. 1984e. 1984f).

— infraestrutura e Governo; do mesmo modo é possível notar uma redução da demanda no campo da montagem industrial; tudo por conta da redução dos investimentos do Governo e do setor privado ali evidente.

Percebe-se, portanto, que se estabeleceu: (1) uma redução da demanda pública que viria a se paralisar nos anos 80, a qual historicamente é responsável pela formação da maior parte da renda na indústria segundo Campos (2008); e (2) uma redução da demanda privada por montagem industrial. Estes dados associados à retração da demanda privada por habitação, ainda que menos drástica, pode levar a crer, como aqui se defende, que se instaurou uma situação de extrema ociosidade industrial.

A acumulação de capital produtivo significativa na década de 70 não teria encontrado demanda proporcional na década seguinte, mas auxiliou indústria a auferir: (1) disponibilidades financeiras para inversões fixas; (2) *know-how* tecnológico adaptado para formação de infraestrutura em países periféricos; e (3) importância política para demandar junto ao governo ações que permitissem a abertura de novos mercados. Novos mercados estes localizados no exterior, como aponta Campos (2008. 2009. 2010a. 2010b), para os quais a indústria voltaria a maior parte de seu esforço a partir da década de 80.

3.6 OS PRIMEIROS PASSOS RUMO À INTERNACIONALIZAÇÃO: A EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ENGENHARIA ENTRE 1970 E 1980

Conforme já foi discutido previamente, o processo de inserção internacional da indústria de construção civil é muito influenciado pela especificidade de sua atividade produtiva. Ao se considerar que o serviço de engenharia geralmente não elabora um bem que possa ser facilmente movimentado, qualquer exportação de serviços implica necessariamente na formação de uma planta produtiva *in loco* — forçando assim uma presença internacional concreta (CHAVES, 1986).⁵¹ Isto por si só inviabiliza a utilização da interpretação de internacionalização através da contribuição da Escola de Upsala, que enxerga no processo uma sequência gradual a partir de transações de menor complexidade até uma presença maior (BJÖRKMAN; FORSGREEN, 2000): qualquer internacionalização da indústria de construção já se inicia necessariamente com uma planta produtiva no país-alvo.

Segundo o diagnóstico preparado pela Fundação João Pinheiro (1984d), há ainda uma outra especificidade no que diz respeito à exportação de serviços de engenharia: normalmente, ao se internacionalizar, as subsidiárias e plantas da indústria de construção localizadas em outros países acabam passando por adaptações organizacionais que visam a melhor articulação com as localidades nas quais estão inseridas. Tais adaptações se estendem desde as óbvias adequações à cultura local até conformações particulares de natureza fiscal, composição do ativo e distribuição de receitas.

De acordo com a mesma referência, a internacionalização da indústria brasileira de construção foi um processo que aflorou de forma mais consistente somente na década de 70, quando a indústria alcançou maturidade em termos de acumulação de capital e disponibilidade de tecnologia. No entanto, ainda de acordo com o referido diagnóstico, esta expansão esteve, no período, condicionada à formação de demanda — esta por sua vez caracterizada pela demanda pública — e, conseqüentemente, centrada nos subsetores de construção pesada e infraestrutura. Dito de outra forma, os principais clientes internacionais da indústria de construção foram outros países que, no decorrer de seu processo de indução de crescimento

⁵¹ Na década de 1970 se registra também um fluxo de serviços consultivos no exterior, os quais não envolvem a presença física da indústria de construção. Estes compuseram a grande maior parte dos contratos internacionais da indústria no período [cerca de 68% dos contratos celebrados na década, vide **Tabela 1**], mas em termos de volume de lucratividade se mostraram menos significativos. No entanto sua importância não pode ser negligenciada, já que este tipo de serviço abre a possibilidade de formação de redes de relacionamento institucional, as quais podem ser determinantes para fechamento de contratos futuros (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984d. JOHANSON; VAHLNE, 2009).

ou consolidação de sua infraestrutura produtiva, precisaram investir em obras de suporte em seus sistemas econômicos (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 1984d).

Tabela 1: Distribuição do número de contratos de exportação de serviços de engenharia, segundo áreas geográficas e natureza do serviço
Brasil, 1970-1980

Natureza do serviço	Estudos e projetos	Construção	Montagem Industrial	Serviços Especiais e Auxiliares	Total
Áreas geográficas					
América do Sul	154	38	24	18	234
África	70	16	3	9	98
América Central	23	6	3	2	34
Oriente Médio	13	6	-	2	21
Europa	13	-	3	-	16
América do Norte	12	-	-	1	13
Oceania	1	-	-	-	1
Não Identificados	18	-	2	4	24
Total	304	66	35	36	444

FONTE: Fundação João Pinheiro, 1984d, p.13.

* No relatório da Fundação João Pinheiro são acrescentados 3 projetos que não trazem referência de natureza e destino

Na **Tabela 1** anteriormente relacionada constam arrolados os números de contratos de serviços de engenharia prestados ao exterior por empresas brasileiras, segregados por áreas geográficas de destino e tipos de serviços na década de 1970. É importante notar que, do conjunto de contratos, aproximadamente 53% destes foram celebrados com países da América do Sul, enquanto 22% com países da África. Um olhar mais apressado pode concluir que fatores como proximidade geográfica e cultural podem ter sido determinantes na escolha do destino, mas entendemos que o peso principal está na composição da estrutura de demanda. A maior parte dos serviços demandados diz respeito à construção pesada para obras de infraestrutura, que são mais comuns em países subdesenvolvidos ou em processo de desenvolvimento — já que, por definição, um país desenvolvido é aquele que já possui uma infraestrutura montada (BRESSER-PEREIRA, 1998).

Também fica notório, sobretudo a partir do exposto na seção 2.3 desta dissertação, que os destinos de serviços estão associados a aquelas regiões com as quais o Brasil estabeleceu relações diplomáticas de cooperação a partir de 1964 e ao longo da década de 1970. De

acordo com a argumentação do trabalho de Cervo e Bueno (2010), entre outros, a política externa brasileira ganhou contornos cada vez mais pragmáticos no sentido de prospectar mercados para empresas nacionais, o que proporcionou especificamente à indústria de construção acesso a um amplo mercado de países subdesenvolvidos e em desenvolvimento — independente do contexto ideológico de seus governos.

No **Apêndice II** — como já foi exposto anteriormente — estão relacionados os eventos oficiais nos quais se estabeleceram acordos de cooperação, bem como relações diplomáticas, entre o Brasil e diversos países do resto do mundo a partir de 1970 até 1980. O objetivo perseguido foi o de demonstrar como a política externa brasileira da ditadura militar se construiu mais sobre bases pragmáticas que ideológicas. Dos 104 eventos oficiais de relação

Tabela 2: Distribuição do número de contratos de exportação de serviços de engenharia para a América Latina, segundo países e tipo de operação
Brasil 1970-1980

países	Tipos de operação		
	Engenharia de projetos e consultoria	Engenharia de obras e montagem industrial	Total
América do Sul			
Paraguai	53	22	75
Bolívia	38	7	45
Uruguai	23	13	36
Equador	16	4	20
Chile	13	2	15
Argentina	7	5	12
Peru	9	1	10
Venezuela	5	5	10
Colômbia	3	3	6
Guiana	2	-	2
Pacto Andino	2	-	2
América Latina (OLEAD)	1	-	1
Total para América do Sul	172	62	234
América Central			
El Salvador	5	-	5
Guatemala	4	-	4
Nicarágua	4	-	4
Panamá	4	1	5
República Dominicana	1	3	4
Trinidad-Tobago	3	1	4
Costa Rica	1	4	5
Honduras	2	-	2
Haiti	1	-	1
Total para América Central	25	9	34
Total para a América Latina	197	71	268

FONTE: Fundação João Pinheiro, 1984d, p.15 (adaptado).

— entre acordos de cooperação, estabelecimento de relações diplomáticas, etc. — a maior parte foi celebrado com países da América Latina: 29 deles, ou 28% do total.

Percebe-se uma clara correlação entre esta aproximação diplomática maior e o desempenho internacional da indústria de construção no período. Na **Tabela 2**, anteriormente relacionada, é possível visualizar a quantidade de contratos de exportação para a América Latina, segregados entre América do Sul e América Central, e por sua vez entre os muitos países destas regiões. Nota-se que a maior parte dos contratos estabelecidos se destinou a projetos na América do Sul — aproximadamente 87%.

Estes projetos com América Latina se concentraram, sobretudo, em três países — Paraguai, Bolívia e Uruguai —, perfazendo um total de 58% do conjunto dos contratos celebrados com a região; o que significa 35% do total dos contratos de exportação de serviços de engenharia como um todo no período. Se observados apenas os contratos que envolveram a execução de obras — uma parcela menor do total, mas que envolve maiores valores e lucratividade — estes três países receberam quase 60% dos contratos para a América Latina, o que representa aproximadamente 42% do total de execução de obras como um todo no período.

Ao se considerar que estes três países, junto com a Argentina, se firmaram como algumas das principais nações com as quais o Brasil estabeleceu relações entre 1970 e 1980 — tanto no que diz respeito ao volume de acordos como em sua profundidade no sentido de uma maior integração econômica —, nota-se uma forte influência da ação da diplomacia brasileira na prospecção de oportunidades de negócio para a indústria.

Também o continente africano se apresentou como importante parceiro comercial brasileiro no período, bem como fonte de contratos para a indústria de construção — conforme já exposto. Do total de 104 eventos oficiais de constituição de relação celebrados pelo Brasil em 1970 e 1980, relacionados no Apêndice II, 24 foram estabelecidos com países da África — independente da orientação ideológica de seus governos. Isto representa 23% do total, caracterizando o continente africano como o segundo maior destino de novas relações de cooperação, acordos e etc. com o Brasil na referida década.

Na **Tabela 3** a seguir estão discriminados os contratos de exportação de serviços de engenharia a partir da indústria brasileira de construção civil na década de 1970, que tiveram como destino países da África.

Tabela 3: Distribuição do número de contratos de exportação de serviços de engenharia para a África, segundo países e tipo de operação
Brasil 1970-1980

países	Tipos de operação		Total
	Engenharia de projetos e consultoria	Engenharia de obras e montagem industrial	
África			
Nigéria	25	3	28
Argélia	21	6	27
moçambique	10	-	10
Angola	2	2	4
Líbia	2	1	3
Tanzânia	3	1	4
Mauritânia	-	3	3
Costa do Marfim	1	1	2
Egito	2	-	2
Marrocos	2	-	2
Somália	2	-	2
Togo	2	-	2
África do Sul	1	-	1
Cabo Verde	1	-	1
Congo	-	1	1
Ghana	-	1	1
Guiné	1	-	1
São Tomé e Príncipe	1	-	1
Senegal	1	-	1
Tunísia	1	-	1
Libéria	1	-	1
Total	79	19	98

FONTE: Fundação João Pinheiro, 1984d, p.15 (adaptado).

Dentre os principais parceiros comerciais no continente africano destacam-se Nigéria, Argélia e Moçambique — se levados em conta o total de contratos celebrados com a indústria brasileira de construção. Se considerados apenas os contratos de execução de obras, a Mauritânia substitui Moçambique, pois este último recebeu apenas contratos de engenharia de projetos e consultoria — que representam uma movimentação menor de valores e, por consequência, um volume menor de lucratividade para a indústria. Considerando agora os quatro maiores destinos de projetos de execução — Nigéria, Argélia, Mauritânia e Angola —, estes representaram 73% dos contratos desta natureza no continente durante a década de 1970. Em relação ao total de projetos de execução de obras no exterior, estes 4 países representam 13% das obras — enquanto que o continente africano como um todo estabeleceu 18% do total dos contratos desta natureza com a indústria brasileira de construção na década de 1970. Destes quatro países, Nigéria, Angola receberam suas primeiras atenções por parte do governo brasileiro já dentro do contexto do regime ditatorial militar — em 1965 e 1975,

respectivamente.⁵² Com a Mauritânia o Brasil iniciou diálogo já em 1960 ao reconhecer sua independência em relação ao império Francês; já com a Argélia o Brasil inicia conversações a partir de 1961, quando também reconheceu sua independência, também em relação à França (CERVO; BUENO, 2010).

Na **Tabela 4**, a seguir, se encontram arrolados dados acerca da exportação de serviços de engenharia a partir da indústria brasileira de construção, com destino a Europa, América do Norte, Oriente Médio e Oceania, durante a década de 1970.

É interessante notar que, apesar do Oriente Médio aparecer como a terceira região para qual da qual se originou o maior número de contratos, estes se concentraram principalmente no Iraque — dez contratos de engenharia de projetos e consultoria, aproximadamente 67% dos contratos deste tipo, além de cinco de execução, 83% dos contratos desta categoria com países desta região —, celebrados entre 1970 e 1980. Em comparação aos demais destinos, é preciso ressaltar que, no total de contratos, o Oriente Médio demandou apenas 4% do total dos contratos para exportação de serviços de engenharia — e aproximadamente 6% dos contratos para execução como um todo.

Na Europa, o principal destino foi Alemanha, mas esta só demandou engenharia de projetos e/ou consultoria, num total de sete contratos celebrados; foi a partir da França donde emergiram as únicas demandas no continente por execução, num total de três contratos para a década.

Os Estados Unidos da América — EUA —, o principal parceiro comercial do Brasil na segunda metade do século XX (VISENTINI, 2004. CERVO; BUENO, 2010), demandou quase a totalidade dos contratos para a América do Norte, doze ao todo, porém estes se compuseram exclusivamente com o objetivo da engenharia de projetos e/ou a consultoria.

Juntos, Europa, América do Norte e Oceania apresentaram uma demanda pouco significativa em relação ao conjunto de contratos de exportação de serviços de engenharia demandados à indústria brasileira de construção. Estas três regiões demandaram apenas 7%, aproximadamente, do total dos contratos — e no que diz respeito a contratos de execução, demandaram pouco menos que 3% do total.

⁵² Vide **Apêndice II**.

Tabela 4: Distribuição do número de contratos de exportação de serviços de engenharia para Oriente Médio, Europa, América do Norte e Oceania, segundo países e tipo de operação Brasil 1970-1980

Oriente Médio			
Iraque	10	5	15
Arábia Saudita	3	1	4
Iêmen do Sul	1	-	1
Irã	1	-	1
Total Oriente Médio	15	6	21
Europa			
Alemanha	7	-	7
Austria	1	-	1
Inglaterra	1	-	1
França	1	3	4
Portugal	3	-	3
Total Europa	13	3	16
América do Norte			
Estados Unidos	12	-	12
Canadá	1	-	1
Total América do Norte	13	-	13
Oceania			
Austrália	1	-	1
Total Oceania	1	-	1
Total	42	9	51

FONTE: Fundação João Pinheiro, 1984d, p.15 (adaptado).

Diante do exposto, nota-se um claro padrão no destino e no sentido da internacionalização da indústria brasileira de construção durante dos anos compreendidos em 1970 e 1980. Os países que mais demandaram seus serviços foram, notadamente, nações subdesenvolvidas ou em processo de desenvolvimento e com alguma proximidade física e cultural em relação ao Brasil. E, mais interessante ainda, é que grande parte da atividade diplomática brasileira no período teve como objeto países com esta natureza — ou nações da América Latina e Central, ou nações africanas que, ao longo da década, iam se tornando independentes em relação às suas metrópoles europeias. Por outro lado, os mercados nos países da Europa e América do Norte simplesmente não absorveram, no período, as ofertas da indústria brasileira de construção.

Esta exposição dialoga com a tese aqui defendida de que uma nação periférica no sistema-mundo capitalista — como o Brasil — se integra à este de maneira subordinada tal como exposto nação **1.3** desta dissertação. E mais, percebe-se também que uma indústria que se internacionaliza a partir de uma estrutura em desenvolvimento como a brasileira, encontra espaços também periféricos de atuação — no caso da indústria brasileira de construção durante a década de 1970, principalmente a América Latina e a África, e um alguma expansão sobre o Oriente Médio.

Outro notável detalhe, ressaltado pelo Diagnóstico preparado pela Fundação João Pinheiro (1984d), pode ser observado na configuração do tipo de oferta de exportação de serviços de engenharia. Segundo o referido texto, normalmente as empresas que assumiram maior número de contratos no exterior durante a década de 1970 foram aquelas que, de certa forma, se encontram entre as maiores da indústria. Isto obviamente não impediu que firmas menores se engajassem em projetos no exterior, mas a tendência observada é de que as firmas maiores conseguissem uma maior participação — seja pelo volume de capital que dispunham, seja pelo aporte tecnológico acumulado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir de 1980, como aponta o trabalho de Pedro Henrique Campos (2008. 2010a), a indústria de construção civil, através de suas maiores firmas, conseguiu transferir suas atividades para o exterior tornando-se a mais transnacional das indústrias nacionais que nasceram no âmbito da economia brasileira na primeira década do século XXI. O presente trabalho defendeu que esta internacionalização fundamentou-se num prolongado desenvolvimento — leia-se acumulação de capital e formação de *know-how* técnico e tecnológico — que esteve intrinsecamente associado à ação estatal. A constituição das bases para tal processo, de acordo com o que aqui foi exposto, se consolidou, sobretudo, nos primeiros 15 anos do Governo Militar, entre 1964 e 1979. O presente trabalho partiu do objetivo primordial de montar um relato histórico-econômico dos processos internos que tornaram este fenômeno possível.

Assim, em resposta à pergunta de partida formulada — *quais os principais fatores internos ao contexto nacional entre 1964 e 1979 que auxiliaram a constituir as bases para o processo de internacionalização da indústria brasileira de construção civil?* — é possível resgatar como verdadeira a hipótese levantada de que a indústria brasileira de construção civil, a partir de 1964 até 1979, formou as bases que o levariam a internacionalização nas décadas seguintes a partir da conjunção de quatro macroprocessos: (1) a instalação no Brasil, entre 1964 e 1979, de um arranjo sociometabólico propício para a acumulação e centralização de Capital, sobretudo a partir da indústria de construção civil; (2) a acumulação de Capital na forma de capacidade de realização de inversões, tecnologia e formação de capacidade ociosa, as quais foram direcionadas para mercados em outros países; (3) o enfraquecimento da demanda interna por conta da crise do “milagre econômico” a partir de 1974; e (4) a ação do Estado brasileiro na prospecção de mercados e acordos com países estrangeiros a fim de servir a indústria nacional.

O capítulo primeiro deste trabalho — intitulado como *Referencial Teórico* — auxiliou-nos a identificar e descrever o que entendemos por internacionalização do capital, suas características principais, correntes teóricas mais influentes e principais determinantes.

A internacionalização de capital foi definida como *a prática através da qual capitalistas passam a buscar outras localidades que não suas bases nacionais a fim de continuar o processo de valorização de riqueza*, e descrita como um processo natural da expansão capitalista. Processo este que depende principalmente de acumulação de capital e formação de arranjo sociometabólico que ofereça a condições internas [nacionais] para acumulação, e viabilize instituições para seu sustento e conseqüente internacionalização. Tal arranjo sociometabólico, segundo foi argumentado, pode assumir conformações diversas tais como: (a) a liberal, que parte de um Estado mínimo; (b) a planificada, na qual o Estado toma para si a função de programação e planejamento econômico; e (c) neocorporatista, quando o Estado e o capital se associam mediados por um terceiro grupo de instituições privadas as quais assumem o papel de prover os estudos técnicos que orientam as políticas públicas e suas relações com as empresas.

Além disto, a partir da associação entre as teorias de sistema-mundo capitalista de Braudel, de internacionalização setorial de Palloix e de teoria centro-periferia de Prebisch, pode-se perceber que tal arranjo sociometabólico precisa se adaptar às contingências locais de nação que serve como base para internacionalização. De maneira contraditória, o Capital só desenvolve completamente sua natureza quando se internacionaliza, mas depende de suas bases nacionais para tanto. E tais bases serão distintas e condicionadas à posição do país em questão na divisão internacional do trabalho e nas relações de centro-periferia. Ou seja, ainda que se proponham arcabouços teóricos para identificar as características dos tipos de arranjos sociometabólicos do Capital, estes assumirão peculiaridades e nuances próprias em cada espaço histórico em que for observado concretamente. Isto, pois, cada composição de Capital, relações de trabalho e inserção internacional, possui uma articulação particular que não se esgota numa simplificação teórica.

Este primeiro capítulo, portanto, atendeu ao primeiro objetivo específico, ao *identificar os elementos necessários para formar a base de um processo de internacionalização do capital*, quais sejam, a ação articulada de *acumulação e valorização* de capital associados à composição de um *arranjo sociometabólico* para seu desenvolvimento a partir do Estado.

No capítulo segundo se buscou então dar conta do segundo objetivo específico, de *descrever o arranjo sociometabólico do Capital dominante no Brasil entre 1964 e 1979, o qual serviu como suporte para o processo de acumulação e formação de bases nacionais para internacionalização*.

A exposição se deu a partir de três importantes dimensões: a conjuntura política; as transformações econômicas; e o papel da diplomacia na gestão da mudança do papel brasileiro na divisão internacional do trabalho. O texto permitiu compreender que o Estado brasileiro no período de delimitação temporal do objeto desta pesquisa — 1964-1979 — foi orientado a partir de um arranjo sociometabólico predominantemente do tipo planejado, mas não unicamente limitado a esta característica.

Tal entendimento se deu por conta da observação de que se firmou um aparato de planejamento e decisão articulado a partir do Estado, sob o controle de uma tecnoburocracia, a qual se consolidou como principal ator e elemento dinâmico na indução do desenvolvimento econômico brasileiro. Esta composição, no entanto, ficou marcada pelas características particulares da estrutura econômica brasileira, o que lhe conferiu as nuances das dinâmicas apontadas ao longo do texto. Apesar de, entre 1964 e 1967 ter-se ensaiado uma orientação liberal da economia, com política externa orientada por uma diplomacia ocidentalista sob a influência quase exclusiva dos EUA, a ineficiência deste modelo levou ao seu rápido abandono, ao menos parcialmente. Ao final da década de 1960 o Estado retomou investimentos, bem como orientou a diplomacia de maneira mais pragmática na prospecção de negócios, adaptando ao modelo conservador os elementos necessários para promoção de um melhor aparato institucional para a valorização e acumulação de capital, dado as características contraditórias do sistema econômico brasileiro.

Percebeu-se que: (a) o Estado brasileiro assumiu um papel claramente interventor, tal como foi argumentado no capítulo terceiro, o que descarta a possibilidade de ter havido um arranjo liberal; e (b) não se observou influência significativa de instituições da sociedade civil organizada na concepção técnica das ações estatais, o que por sua vez descarta qualquer possibilidade de se considerar um arranjo neocorporativo. Em verdade, tal como argumenta Bresser-Pereira (1998) entre outros muitos autores aos quais se fez referência, o Governo brasileiro do período compôs um amplo quadro técnico **interno** para, a partir de seu trabalho, induzir o processo de desenvolvimento condensado em planos amplos de intervenção na economia. Planos estes que buscavam a modernização, integração e complementaridade dos departamentos econômicos, a prospecção internacional de negócios para a indústria, a manutenção de uma política de contração salarial e o controle político e social através do regime autoritário/ditatorial.

É preciso notar também que, se este modelo encontrou sucesso ao dinamizar a valorização e acumulação de Capital do Brasil — inclusive auxiliando na diversificação da base industrial —, ele também induziu as condições para seu ocaso. A composição de um projeto de nação sob o regime autoritário ditatorial dependia da imposição de uma agenda de desenvolvimento que envolvia opções entre privilegiar uma ou outra parte da economia. No entanto, o capitalismo brasileiro tinha um aspecto plural — composto por inúmeras indústrias, parcelas nacionais e internacionais, bem como fundamentados em setores agroextrativistas, industriais e de serviços, tudo isto permeado por rivalidades regionais e profundas desigualdades sociais — que foi intensificado quando o Estado atingiu o objetivo de preencher a matriz industrial da nação. Esta pluralidade crescente fez surgir oposições internas e externas que levaram às constantes flutuações no equilíbrio de poder, as mesmas que se articularam em busca do fim do regime já no final da década de 70.

Ou seja, o arranjo sociometabólico brasileiro entre 1964 e 1979 — um sistema autoritário, predominantemente planificador, pragmático e oportunista — não poderia ser único, nem estável. E estava fadado a criar as bases sócio político-econômicas para sua superação.

No terceiro e último capítulo procurou-se então atender ao segundo objetivo específico, que foi o de *descrever o processo de acumulação e centralização de capital da indústria brasileira de construção civil entre 1964 e 1979, condição necessária para o processo de internacionalização de Capital.*

Tal objetivo foi contemplado através de quatro etapas: (1) uma breve reconstituição histórica do desenvolvimento da indústria brasileira de construção no período pré-1964; (2) uma discussão de seus resultados durante o processo recessivo ocorrido entre 1964 e 1967; (3) uma exposição de seus resultados, demanda e acumulação de capital entre 1968 e 1973, os anos do milagre econômico; e (4) uma exposição também de seus resultados, demanda e acumulação no período compreendido entre 1974 e 1979. Percebeu-se que a partir de 1968 e por toda a maior parte da década de 70 a indústria de construção civil no Brasil auferiu rendimentos significativos que se inverteram em acumulação de capital. Além disto, foi capaz de formar um aparato produtivo preparado para auxiliar o país no processo de desenvolvimento através da execução de grandes obras de engenharia.

A indústria se desenvolveu *pari passu* à diversificação da economia brasileira, ligada aos projetos de desenvolvimento orquestrados pelo Estado. Se, a partir das referências pesquisadas, se concluiu que os processos de acumulação e centralização de capital são condições necessárias para a internacionalização, a evidência empírica apontou que estes processos não poderiam se instalar sem a devida composição de um arranjo sociometabólico favorável. Em outras palavras, apesar das vicissitudes e descontinuidades, o principal objetivo do Estado [brasileiro] em assegurar ao Capital [não somente nacional] sua continuidade e desenvolvimento foi plenamente atingido.

Estes três objetivos intermediários uma vez atingidos permitem a chegar ao quarto, qual seja o de *entender como se formaram as bases para internacionalização da indústria de construção civil no período compreendido entre 1964 e 1979 a partir dos processos de acumulação/centralização de Capital e manutenção de um arranjo sociometabólico para tanto.*

Assim, é preciso dizer então que: (i) a acumulação e centralização de Capital são necessárias para sua internacionalização, e estas só podem ocorrer dentro de um arranjo sociometabólico que as sustente, arranjo este que deve se adequar as características locais; (ii) houve no Brasil a manutenção de um regime ditatorial com características que levam a concluir que se instalou um arranjo sociometabólico predominantemente planejado, porém cuja fluidez e pragmatismo foi resultado de tentativas de adaptação da metodologia ao conjunto dos muitos interesses das frações da classe capitalista aqui em embate; e que (iii) a indústria de construção civil se aproveitou deste arranjo para acumular e centralizar capital de modo mesmo a estabelecer uma relação de dependência com o Estado para se desenvolver dinamicamente. Estas constituiriam, logo, as bases sobre as quais o processo de internacionalização se ergueria mais adiante.

A partir dos dados e informações articulados no presente trabalho, percebeu-se também que no início da década de 80 a dinâmica da indústria brasileira apresentava todas as características de um processo recessivo. Em outras palavras, o arranjo sociometabólico autoritário/planificador começava a se mostrar incapaz de atender ao desenvolvimento capitalista brasileiro em toda sua diversidade.

A indústria de construção civil em específico havia investido durante toda a década de 70 no intuito de formar um parque produtivo capaz de atender a demanda esperada a partir dos planos de desenvolvimento do governo [ver **Figura 15**]; porém, sua principal fonte de demanda, o Estado, iniciava a década de 1980 em uma crise que minaria suas possibilidades de investimento e composição de uma demanda; e a própria crise econômica iria, sem dúvida, auxiliar a retrain também a demanda privada, seja do lado da empresa [**Figura 18**], seja do lado das famílias [**Figura 13**]. O mercado interno estava se fechando para a indústria nacional de construção civil, de modo que esta precisaria buscar alternativas fora deste.

Por outro lado a indústria adentrou na década de 1980 com ampla capacidade ociosa, inclusive em termos de capital fixo, os quais poderiam ser empregados em projetos no exterior. Também acumulava o *know-how* técnico e tecnológico formado para participar dos projetos de desenvolvimento orquestrados pelo Estado brasileiro nos últimos 30 anos. E, além disto, havia o Capital, fundos acumulados ao longo dos anos os quais precisavam ser empregados de maneira a circular e continuar a se valorizar, ou então perderiam as características primordiais de sua natureza enquanto tal.

A internacionalização não era apenas uma alternativa de empresas isoladas, como argumentariam os teóricos do modelo de Upsala (BJÖRKMAN; FORSGREN, 2000). A ampla capacidade instalada de produção, o *know-how* acumulado, necessitavam de novos mercados sob pena de simplesmente deixar de existir. Ou o capital encarnado na indústria de construção civil continuava seu processo de valorização em outros mercados, ou simplesmente definharia. Uma opção entre existir e não existir não é verdadeiramente uma opção, se impõe como uma necessidade. Não por acaso as seis maiores firmas da indústria brasileira de construção civil se internacionalizaram. Logo, a partir deste trabalho se defende a concepção de que o processo internacionalização em muitos casos surge como uma necessidade dada a natureza expansiva do capital, a qual se inicia a partir da interpretação da exposição marxiana (1996) acerca dos processos de valorização de capital e finda na compreensão palloixiana de internacionalização (1976).

A problemática a respeito de *como* a indústria brasileira de construção civil se internacionalizou, que fatores políticos, sociais e econômicos se articularam na década de 80 para permitir e subsidiar o ingresso desta no sistema de trocas internacionais, a nosso ver deve constituir uma pesquisa inteiramente nova. No entanto, e esta é a contribuição discreta deste

trabalho, tal pesquisa poderá partir das bases aqui estabelecidas para melhor compreender aquele processo.

Uma vez que chegamos a percepção de que na entrada da década de 1980 a indústria brasileira de construção civil perdera para a crise fiscal do Estado seu maior e mais influente cliente — o Estado Brasileiro — do seu ramo mais lucrativo — a construção pesada —, abre-se a questão de como este ramo empresarial se articulou para assegurar sua sobrevivência. Afinal, as relações com o Estado, o Capital acumulado e o know-how tecnológico utilizado já estavam dados naquele momento, conforme discutido ao longo desta dissertação. Eram os mesmos estabelecidas antes e, conforme argumentamos, eram determinantes para abrir a possibilidade de internacionalização, em primeiro lugar, mas não se pode dizer com certeza que isto se configurava como condição suficiente para tanto. Caberá a este novo esforço de pesquisa o julgamento se estas condições foram apenas meramente necessárias, assim como este novo trabalho deverá, obviamente, discutir as influências destas condições estruturais no processo de como a indústria se internacionalizou. Mas estas problemáticas, como se afirmou anteriormente, deverão ser elaboradas adiante, através dos caminhos aqui abertos.

REFERÊNCIAS

A *CORPORAÇÃO*. Direção: Mark Achbar; Jennifer Abbott. Produção: Mark Achbar; Bart Simpson. Interpretes: Rob Beckwermert; Nina Jones; e outros. Roteiro: Joel Bakan. Música: Velcrow Ripper. Vancouver: Big Picture, 2002. 1 DVD (144 min), widescreen, color. Documentário baseado no livro de Joel Bakan *The corporation: the pathological pursuit of profit and power*.

ALMEIDA, J.S.G. de; FERRAZ FILHO, G.T. Estado, política econômica e a constituição da grande engenharia. In.: ALMEIDA, J.S.G. (org.). *Estudos sobre a construção pesada no Brasil*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial, 1983. Mimeo.

ANDERSSON, Ulf; FORSGREN, Mats; HOLM, Ulf. The strategic impact of external networks: subsidiary performance and competence development in the multinational corporation. *Strategic Management Journal*, v. 23, p. 979-996, 2002.

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Tradução Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora Unesp, 1996.

BAER, Werner. *A economia brasileira*. Tradução Edite Seiulli. São Paulo: Nobel, 1996.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Economia das organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica. In: CALDAS; FACHIN; FISCHER (Org.). *Handbook de estudos organizacionais*. São Paulo: Atlas, 2004. 3. v. p.

BEEBE, John. Sincronicidade (psicologia analítica). In: MIJOLLA, Alain de (Org.). *Dicionário internacional de psicanálise*. Tradução Álvaro Cabral. Rio de Janeiro: Imago, 2005. v.2. p.1742-1743.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1983. 2.v.

BENAKOUCHE, Rabah. A transnacionalização do capital. *Revista de Administração de Empresas — RAE*, v.20, n.1, p. 79-90, jan./mar. 1980.

BIDERMAN, Ciro; COZAC, Felipe L.; REGO, José Marcio. *Conversas com economistas brasileiros*. São Paulo: Editora 34, 1996.

BJÖRKMAN, Ingmar; FORSGREN, Mats. Nordic international business research: a review of its development. *International Studies of Management and Organization*, v. 30, n. 1, p. 6-25, mar./jun. 2000.

BONELLI, R. MALAN, Pedro S. Os limites do possível: notas sobre o balanço de pagamentos e indústria nos anos 70. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.6, n.2, 1976.

BOYER, Robert. *A teoria da regulação: uma análise crítica*. Tradução de Renée Barata Zicman. São Paulo: Nobel, 1990.

BRAGA, José Carlos de Souza. Os orçamentos estatais e a política econômica. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982. v.1. p.194-213.

BRASIL, República Federativa do. *Ministros de estado da fazenda*. Brasília, DF: 2011a. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/portugues/institucional/ministros.asp>>. Acesso em: 15 jan. 2011.

_____. *Relação de ex-ministros do ministério do Planejamento*. Brasília, DF: 2011b. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br/secretaria.asp?cat=229&sec=24>>. Acesso em: 15 jan. 2011.

_____. *Galeria de ministros*. Brasília, DF: 2011c. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1663>>. Acesso em: 15 jan. 2011.

BRAUDEL, Fernand. *A dinâmica do capitalismo*. Tradução Álvaro Cabral. Rio de Janeiro, Rocco, 1987.

_____. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVII*. Tradução Telma Costa. São Paulo: Martins Fontes, 1996. 3.v.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Economia brasileira: uma introdução crítica*. 3. ed. São Paulo: Editora 34, 1998.

CANTWELL, John; DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, v. 40, p. 567-586, 2010.

CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO. *500 grandes da construção: ranking das 50 maiores construtoras*. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/pesq_grupo.asp?idItem=12&Tipo=1&idGrupo=8&NomeGrupo=Empresas%20de%20Constru%E7%E3o&NomeItem=Classifica%E7%E3o%20das%20Maiores%20Empresas%20da%20Constru%E7%E3o>. Acesso em: 10 mai. 2010.

CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. As origens da internacionalização das empresas de engenharia brasileiras. In: Encontro de História Anpuh, 13., 2008, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPUH, 2008. Disponível em: <http://www.encontro2008.rj.anpuh.org/resources/content/anais/1208458213_ARQUIVO_PedroHenriquePedreiraCampos.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2009.

_____. A construção da hegemonia e a hegemonia da construção: o grupo da indústria da construção pesada e o Estado brasileiro, 1956-1984 — notas de pesquisa. In: Encontro Regional de História Anpuh, 14., 2010, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPUH, 2010a. Disponível em: <http://www.encontro2010.rj.anpuh.org/resources/anais/8/1271105114ARQUIVO_Aconstrucaodahegemonia,versaoAnpuh-2010.pdf>. Acesso em: 2 jan. 2011.

_____. A formação do grande capital brasileiro no setor da indústria de construção: resultados preliminares de um estudo sobre causas e origens. *Trabalho Necessário*, ano.1, n.9,

p.1-25, 2009. Disponível em: < <http://www.uff.br/trabalhonecessario/TN09%20CAMPOS,%20P.%20H..pdf>>. Acesso em: 15 fev. 2011.

_____. A transnacionalização das empreiteiras brasileiras e o pensamento de Ruy Mauro Marini. In.: Conferência Internacional em História Econômica, 3., Brasília. *Anais...* Brasília: CIHE, 2010b. Disponível em: <<http://scientia.cliomatica.com/index.php/vencontrohistoriaecnomic/Vencontro/paper/view/18/5>>. Acesso em: 23 jul. 2011.

CANO, Wilson. Desequilíbrios regionais no Brasil: alguns pontos controversos. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1983. v.2. p.241-255.

CARNEIRO, Dionísio Dias. Crise e esperança: 1974-1980. In.: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p.295-322.

CASTRO, Antônio Barros de; SOUZA, Francisco Eduardo Pires. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

CASTRO, A.C. *Empresas estrangeiras no Brasil (1860-1913)*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

CECHIN, J. *A construção e operações das ferrovias no Brasil no século XIX*. Campinas: 1978.

CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. *História da política exterior do Brasil*. 3.ed. Brasília: Editora UNB, 2010.

CERVO, Amado Luiz. *Inserção internacional: formação dos conceitos brasileiros*. São Paulo: Saraiva, 2008.

CHANDLER, Alfred Dupont. *Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa*. Tradução Luiz Alberto Monjardim. Rio de Janeiro: FGV, 1998.

CHAVES, Marilena. A estrutura da indústria de construção no Brasil. *Análise & Conjuntura*, v.1, n.2, p.5-30, 1986.

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

COASE, Ronald H. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

COLISTETE, Renato Perim. O desenvolvimentismo cepalino: problemas teóricos e influência no Brasil. *Estudos Avançados*, v.41, n.15, p.21-34, 2001.

COUTINHO, Luciano G.; BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Política econômica, inflexões e crise. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982. v.1. p.159-193.

COUTO, Joaquim Miguel. O pensamento desenvolvimentista de Raul Prebisch. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.16, n.1 (29), p. 45-64, abr. 2007.

CRISTALDO, Rômulo Carvalho; PEREIRA, Clara Marinho. A administração política e a gestão do modo de produção: processos gestoriais, da organização produtiva do trabalho até a economia-mundo capitalista. *Revista Brasileira de Administração Política*. vol. 1, n. 1, p. 71-93, out. 2008.

CRISTALDO, Rômulo. *A integração “trunca” da América Latina*. Salvador, 2010. 7 f. (Texto digitado).

CRUZ, Paulo Davidoff. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos setenta. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1983. v.2. p.59-106.

CRUZ, Sabastião C. Velasco e. Idéias do poder: dependência e globalização em F. H. Cardoso. *Estudos Avançados*, São Paulo, v.13, n.37, 1999.

DENIS, Henri. *História do pensamento econômico*. Tradução António Borges Coelho. 2. ed. Lisboa: Horizonte, 1982.

DIVERSIFICAÇÃO. Disponível em: <http://www.odebrecht.com.br/index.cfm?conteudo_id=23>. Acesso em: 28 ago. 2009.

DOBB, Maurice. *A evolução do capitalismo*. Tradução Maurício do Rêgo Braga. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1987.

DOWBOR, Landislau. *A formação do capitalismo no Brasil*. 2.ed. São Paulo: Brasiliense, 2009.

DURKHEIM, Émile. *As regras do método sociológico*. Tradução Pietro Nassetti. São Paulo: Martin Claret, 2003.

FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. México, DF: Nueva Imagem, 1983.

FERNANDES, André. Le passage à um nouveau mode d’accumulation au Brésil: les racines de la crise de 1964. *Critiques de l’Economie Politique*, n.16-17, abr./set. 1974.

FERREIRA, C.E. *Construção civil e criação de empregos*. Rio de Janeiro: FGV, 1976.

FICO, Carlos. Versões e controvérsias sobre 1964 e a ditadura militar. *Revista Brasileira de História*, São Paulo, v.24, n.47, p.29-60, jul. 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbh/v24n47/a03v2447.pdf>>. Acesso em: 19 set. 2011.

FOURNIER, Valérie; GREY, Chris. Na hora da crítica: condições e perspectivas para estudos críticos de gestão. *Revista de Administração de Empresas – RAE*, v. 46, n. 1, p. 71-86, jan./mar. 2006.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: relatório síntese*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984a. (Volume 1). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

_____. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: formação histórica*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984b. (Volume 2). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

_____. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: demanda pública e indústria da construção*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984c. (Volume 12). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

_____. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: exportação de serviços de engenharia*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984d. (Volume 13). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

_____. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: o Estado e a indústria da construção*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984e. (Volume 18). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

_____. *Diagnóstico nacional da indústria de construção: a indústria e a política econômica*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1984f. (Volume 19). Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.mg.gov.br/>>. Acesso em: 17 mai. 2010.

FURTADO, Celso. Da república oligárquica ao estado militar. In: _____ (org.). *Brasil: tempos modernos*. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

_____. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1965.

GALBRAITH, John Kenneth. *O novo estado industrial*. Tradução Leônidas Gontijo de Carvalho. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).

GASPAR, Marcos Antonio; OLIVA, Fábio Lotti; ZEBINDEN, Walter Sant'Anna. A internacionalização da construtora norberto odebrecht. *X SEMEAD – Seminários em Administração FEA/USP*, São Paulo, 2007. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/eadonline/grupodepesquisa/publica%C3%A7%C3%B5es/F%C3%A1bio/41.pdf>>. Acesso em 7 fev. 2010.

GASPARI, Elio. *As ilusões armadas: a ditadura envergonhada*. São Paulo: Companhia das Letras, 2002a. vol. 1.

_____. *As ilusões armadas: a ditadura escancarada*. São Paulo: Companhia das Letras, 2002b. vol. 2.

_____. *O sacerdote e o feiticeiro: a ditadura derrotada*. São Paulo: Companhia das Letras, 2003. vol. 3.

_____. *O sacerdote e o feiticeiro: a ditadura encurralada*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004. vol. 4.

GONÇALVES, Reinaldo. A empresa transnacional. In.: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. P. 389-411.

GRAMSCI, Antonio. *Cadernos do cárcere, volume 3: Maquiavel, notas sobre o Estado e a política*. Tradução Carlos Nelson Coutinho. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

GREMAUD, Amaury Patrick; SAES, Flávio Azevedo Marques de; TONETO JÚNIOR, Rudinei. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Atlas, 1997.

GURGEL, C. *A gerência do pensamento: gestão contemporânea e consciência neoliberal*. São Paulo: Cortez, 2003.

HEMAIS, C. (org.). *O desafio dos mercados externos*. Rio de Janeiro: Mauad, 2004.

HOBBSAWM, Eric J. *A era das Revoluções: 1789 – 1848*. Tradução de Maria Tereza Lopes, Marcos Penchel. 11 ed. São Paulo: Paz e Terra, 1998.

_____. *A era do Capital: 1848 – 1875*. Tradução de Luciano Costa Neto. 12 ed. São Paulo: Paz e Terra, 2007.

_____. *A era dos impérios: 1875 – 1914*. Tradução Sieni Maria Campos, Yolanda Steidel de Toledo. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002a.

_____. *Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)*. Tradução Marcos Santarrita. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2002b.

HOBSON, John A. *A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*. Tradução Benedicto de Carvalho. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

_____. *Imperialism: a study*. 3. ed. London: Unwin Hyman, 1988.

HOLANDA, Sérgio Buarque. *Raízes do Brasil*. 4.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1963.

HOPKINS, Terence K.; WALLERSTEIN, Immanuel (Org.). *World-systems analysis: theory and methodology*. Beverly Hills, CA: Sage, 1982.

HUBERMAN, Leo. *História da riqueza do homem*. Tradução Waltensir Dutra. 21. ed. Rio de Janeiro: LCT, 1986.

HUNT, E.K. *História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica*. Tradução José Ricardo Brandão Azevedo, Maria José Cyhlar Monteiro. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Tradução Aloísio Teixeira. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge, development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

_____. The mechanism of internacionalization. *International Marketing Review*, v. 7, n.4, p.11-24, dez. 1990.

_____. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, v. 40, p. 1411-1431, 2009.

KEYNES, John Maynard. *Teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro*. Tradução Mario R. da Cruz. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KOSIC, Karel. *Dialética do concreto*. Tradução Célia Neves e Alderico Toríbio. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 2002.

KUCINSKI, Bernardo. *Jornalistas e revolucionários*. 2.ed. São Paulo: Edusp, 2001.

LENIN, Vladimir Ilytch. *Imperialismo: etapa superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1979.

_____. *O Estado e a revolução: o que ensina o marxismo sobre o Estado e o papel do proletariado na revolução*. 2.ed. São Paulo: Expressão Popular, 2010.

LOPEZ, Adriana; MOTA, Carlos Guilherme. *História do Brasil: uma interpretação*. São Paulo: Editora Senac, 2008.

LESSA, Carlos. *Quinze anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, 1981.

MACARINI, José Pedro. A política econômica da ditadura militar no limiar do “milagre” brasileiro: 1967/69. *Texto para Discussão – IE/Unicamp*, Campinas, n.99, set. 2000. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/Downloads/Publicacoes/TextosDiscussao/texto99.pdf>>. Acesso em: 15 jan. 2011.

MALTHUS, Thomas. *Princípios de economia política: e considerações sobre sua aplicação prática*. Tradução Regis de Castro Andrade, Dinah de Abreu Azevedo e Antonio Alves Cury. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

MANTEGA, Guido; MORAES, Maria. *Acumulação monopolista e crises no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

MARGLIN, Stephen A. Origem e funções do parcelamento das tarefas. In: GORZ, André. *Crítica da divisão do trabalho*. Tradução Estela dos Santos Abreu. São Paulo: Martins Fontes, 2001. p.38-89.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia: tratado introdutório*. Tradução Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 2.v. (Coleção Os Economistas).

MARTINS, Luciano. *Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

MARX, Karl. Classes sociais e bonapartismo. In: IANNI, Octavio; FERNANDES, Florestan (Org.). *Marx: Sociologia*. São Paulo: Ática, 1988. p. 110-124. (Coleção Grandes Cientistas Sociais).

_____. *Formações econômicas pré-capitalistas*. Tradução João Maia. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, [199-].

_____. *Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857-1858, esboços da crítica da economia política*. Tradução Mario Duayer, Nélio Schneider. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. *O capital: crítica da economia política*. Tradução Regis Barbosa, Flávio R. Kothe. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 5 v. (Coleção Os Economistas).

_____. *Para a crítica da economia política; Salário, preço e lucro; O rendimento e suas fontes*. Tradução Edgard Malagodi, Leandro Konder, José Arthur Giannotti e Walter Rehfeld. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *Manifesto do partido comunista*. Tradução Álvaro Pina. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.

MELLO, Alex Fiuza de. *Marx e a globalização*. São Paulo: Boitempo, 1999.

MELLO, João Manuel Cardoso de; BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Reflexões sobre a crise atual. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982. v.1. p.141-158.

MENDES, Sérgio Luiz da Silva. A imprensa alternativa durante a ditadura militar no Brasil (1964-1984): um olhar historiográfico. *Contraponto*, n.1, v.1, p.24-41, Teresina, jun. 2011. Disponível em: <http://www.revistacontraponto.com/pdfs/1/9%20-%20SERGIO%20LUIZ%20DA%20SILVA%20MENDES.pdf>. Acesso em: 14 set. 2011.

MÉSZÁROS, István. *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. Tradução Paulo Cezar Castanheira, Sérgio Lessa. São Paulo: Boitempo, 2002.

MICHALET, Charles-Albert. *O que é mundialização?* Tradução Nicolás Nyimi Campanário e Marcelo Perine. São Paulo: Edições Loyola, 2003.

MILIBAND, Ralph. *O estado na sociedade capitalista*. Tradução Fanny Tabak. 2.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. *Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico*. Tradução Nivaldo Montingelli Júnior. Porto Alegre: Bookman, 2000.

MORGAN, Gareth. *Imagens da organização*. Tradução Cecília Whitaker Bergamini, Roberto Coda. São Paulo: Atlas, 2009.

NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press, 1990.

_____. *Understanding the process of economic change*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.

MOURA, G. *Sucessos e ilusões: relações internacionais do Brasil durante e após a Segunda Guerra Mundial*. Rio de Janeiro: FGV, 1991.

OLIVEIRA FILHO, Gesner José. Apresentação. In.: GALBRAITH, John Kenneth. *O novo estado industrial*. Tradução Leônidas Gontijo de Carvalho. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas). p.VII-XXV.

OLIVEIRA, Francisco de. *A economia da dependência imperfeita*. 4.ed. Rio de Janeiro: Graal, 1984.

_____. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. 4.ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

OLIVEIRA, Nelson. *Neocorporativismo e política pública: um estudo das novas configurações assumidas pelo Estado*. São Paulo: Loyola, 2004.

PALLOIX, Christian. *A economia mundial de iniciativa privada*. Tradução A. Viana Martins. Lisboa: Editorial Estampa, 1972.

_____. *As firmas multinacionais e o processo de internacionalização*. Lisboa: Editorial Estampa, 1974a.

_____. *La internacionalización del capital*. Madrid: Liberia Mundi-Presa, 1974b.

_____. *L'internationalisation du capital*. Paris: François Maspero, 1975. (Collection Économie et Socialisme).

PARETO, Vilfredo. *Manual de economia política*. Tradução João Guilherme Vargas Netto. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

PEREIRA, Analúcia Danilevicz. *Relações exteriores do Brasil III (1964-1990): do regime militar à “nova república”*. Petrópolis: Vozes, 2010. (Coleção Relações Internacionais).

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. *Microeconomia*. Tradução Eleutério Prado. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

POULANTZAS, Nicos. *O estado, o poder, o socialismo*. Tradução Rita Lima. Rio de Janeiro: Graal, 1980.

POMAR, Sérgio Luiz da Silva. Os aparatos de comunicação de massa e a luta pela hegemonia no Brasil. *Lutas Sociais*, v.19-20, São Paulo, jun. 2008. Disponível em: <http://www.pucsp.br/neils/downloads/pdf_19_20/7.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2011.

PRADO, Eleutério F. S. A ortodoxia neoclássica. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 41, p. 9-20, 2001.

PRADO JÚNIOR, Caio. *Formação do Brasil Contemporâneo: Colônia*. São Paulo: Brasiliense; Publifolha, 2000.

PREBISCH, Raúl. *O desenvolvimento da América Latina e alguns de seus problemas principais*. Santiago, Boletim económico de América Latina, 1949.

_____. *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1968.

RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. Tradução Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

RODRIGUES, Ivete (et all). Internacionalização de empresas brasileiras do setor de construção civil: a experiência da Andrade Gutierrez. *IX Semead – Seminários de Administração FEA-USP*. São Paulo, 2006. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/Semead/9semead/resultado_semead/trabalhosPDF/458.pdf>. Acesso em 15 fev. 2010.

ROLLEMBERG, Denise. A ditadura civil-militar em tempo de radicalizações e barbárie (1968-1974). In.: MARTINHO, Francisco Carlos Palomanes (org.). *Democracia e ditadura no Brasil*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2006. p.141-152.

SANTANA, Ivo de. O despertar empresarial brasileiro para o mercado africano nas décadas de 1970 a 1990. *Contexto Internacional*, v.25, n.1, p.139-195, Rio de Janeiro, jan./jun. 2003.

SAY, Jean-Baptiste. *Tratado de economia política*. Tradução de Balthazar Barbosa Filho. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção Os Economistas).

SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. Tradução Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997. (Coleção Os Economistas).

_____. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Tradução Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SANTANA, Ivo de. O despertar empresarial brasileiro para o mercado africano nas décadas de 1970 a 1990. *Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, v.25, n.1, p.139-195, jan./jun. 2003. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/cint/v25n1/v25n1a05.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

SCHERER; Flavia Luciane; GOMES; Clandia Maffini; KRUGLIANSKAS, Isak. The internationalization process of brazilian companies: a study of multiple cases in the heavy construction industry. *BAR – Brazilian Administration Review*, Curitiba, v. 6, n. 4, p.280-298, oct./dec. 2009.

SINGER, Paul. *O milagre brasileiro: causas e conseqüências*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

SMITH, Adam. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. Tradução Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 2.v. (Coleção Os Economistas).

TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luís. *(Des)Ajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

VILAR, Pierre. A transição do feudalismo ao capitalismo. In: SANTIAGO, Theo (Org.). *Do feudalismo ao capitalismo: uma discussão histórica*. 9. ed. São Paulo: Contexto, 2003.

VISENTINI, Paulo Fagundes. *A política externa do regime militar brasileiro*. 2.ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

WALRAS, Léon. *Compêndio dos elementos de economia política pura*. Tradução João Guilherme Vargas Netto. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

APÊNDICE I: MINISTROS DA FAZENDA, PLANEJAMENTO E INDÚSTRIA E COMÉRCIO BRASILEIROS DURANTE O GOVERNO MILITAR

Quadro 1: Ministros da Fazenda Brasileiros Durante o Governo Militar — 1964/1985

PERÍODO	MINISTRO DA FAZENDA	FORMAÇÃO
15/04/1964 até 16/03/1967	Octavio Gouvêa de Bulhões Roberto de Oliveira Campos (Interino) Eduardo Lopes Rodrigues (Interino)	Civil. Advogado (Faculdade do Rio de Janeiro) especialista em Economia na (American University, Washington). Doutor Honoris Causa em Economia (FGV);
17/03/1967 até 15/03/1974	Antônio Delfim Netto Fernando Ribeiro do Val (Interino) José Flávio Pécora (Interino)	Civil. Economista (USP). Doutor em economia (Instituto de Pesquisas Econômicas).
16/03/1974 até 15/03/1979	Mário Henrique Simonsen José Carlos Soares Freire (Interino)	Civil. Engenheiro civil (Universidade do Brasil - UFRJ), especialista em Engenharia Econômica e Economia.
16/03/1979 até 17/01/1980	Karlos Heinz Rischbieter Márcio João Andrade Fortes (Interino)	Civil. Engenheiro Civil (UFPR).
18/01/1980 até 14/03/1985	Ernane Galvêas Eduardo Pereira de Carvalho (Interino) Carlos Viacava (Interino)	Civil. Advogado, economista (Instituto de Economia de Wisconsin), mestre em Economia (Universidade de Yale, Connecticut).
15/03/1985 até 26/08/1985	Francisco Oswaldo Neves Dornelles	Civil. Advogado (Universidade do Brasil - UFRJ). Mestre e doutor em direito público (Universidade do Brasil - UFRJ).

FONTES: Elaboração própria, 2011. A partir de Brasil (2011a), Gaspari (2002a, 2002b, 2003, 2004), Lopez e Motta (2008).

Quadro 2: Ministros do Planejamento Brasileiros Durante o Governo Militar — 1964/1985

PERÍODO	MINISTRO DO PLANEJAMENTO	FORMAÇÃO
15/04/1964 a 15/03/1967	Roberto de Oliveira Campos	Civil. Diplomata brasileiro (a partir de 1939). Pós-graduado em Economia (Universidade George Washington).
15/03/1967 a 30/10/1969	Hélio Marcos Penna Beltrão	Civil. Advogado (Universidade do Brasil - UFRJ).
30/10/1969 a 14/03/1979	João Paulo dos Reis Veloso	Civil. Economista (Universidade do Brasil - UFRJ).
15/03/1979 a 10/08/1979	Mário Henrique Simonsen	Civil. Engenheiro civil (Universidade do Brasil - UFRJ) com especialização em Engenharia Econômica e Economia.
15/08/1979 a 14/03/1985	Antônio Delfim Netto	Civil. Economista (USP). Doutor em economia (Instituto de

		Pesquisas Econômicas).
FONTE: Elaboração própria, 2011. A partir de Brasil (2011b), Gaspari (2002a. 2002b. 2003. 2004), Lopez e Motta (2008).		

Quadro 3: Ministros de Indústria e Comércio Brasileiros Durante o Governo Militar — 1964/1985

PERÍODO	MINISTRO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO	FORMAÇÃO
15/04/1964 a 13/01/1966	Daniel Agostinho Faraco	Civil. Político.
13/01/1966 a 15/03/1967	Paulo Egydio Martins	Civil. Engenheiro (Universidade do Brasil - UFRJ).
15/03/1967 a 30/10/1969	Edmundo de Macedo Soares e Silva	Militar reformado. Professor de Metalurgia
30/10/1969 a 23/02/1970	Fábio Rioldi Yassuda	Civil. Engenheiro Agrônomo (Esalq).
24/02/1970 a 15/03/1974	Marcus Vinicius Pratini de Moraes	Civil. Economista (UFRGS) e pós-graduado em administração pública (<i>Deutsche Stiftung für Entwicklungsländer – Berlin</i>) e em administração de empresas (<i>Pittsburgh University & Carnegie Tech - Carnegie Institute of Technology</i>).
15/03/1974 a 08/02/1977	Severo Fagundes Gomes	Civil. Advogado.
09/02/1977 a 15/03/1979	Angelo Calmon de Sá	Civil. Banqueiro ex Banco Econômico.
15/03/1979 a 21/08/1984	João Camilo Penna	Civil. Engenheiro (UFMG).
22/08/1984 a 15/03/1985	Murilo Paulino Badaró	Civil. Advogado (UFMG)
15/03/1985 a 14/02/1986	Roberto Herbster Gusmão	Civil. Advogado (UFMG).
FONTE: Elaboração própria, 2011. A partir de Brasil (2011c), Gaspari (2002a. 2002b. 2003. 2004), Lopez e Motta (2008).		

APENDICE II: CRONOLOGIA DOS ACORDOS, TRATADOS E RELAÇÕES DE COOPERAÇÃO ECONÔMICA ENTRE 1964 E 1980

ANO	PAÍS/INSTITUIÇÃO	NATUREZA
1964 (junho)	Estados Unidos da América – EUA	Acordo de empréstimo de 50 milhões de dólares.
1964 (julho)	Membros do clube de Haia: Áustria, Bélgica, EUA, França, Itália, Japão, Holanda, Alemanha Ocidental, Inglaterra e Suíça.	Reescalonamento da dívida externa brasileira.
1964 (setembro)	Senegal	Acordo comercial e cultural assinado por ocasião da visita do presidente Léopold Senghor ao Brasil.
1965 (abril)	Argentina	Nota conjunta sobre necessidade de fortalecer o sistema interamericano e aumentar comércio bilateral.
1965 (maio-junho)	África Ocidental: Senegal, Libéria, Gana, Nigéria, Camarões e Costa do Marfim.	Primeira missão comercial brasileira na África.
1965 (setembro)	Rússia [URSS]	Ministro brasileiro do planejamento, Roberto Campos, visita Moscou na tentativa de ampliar cooperação econômica entre Brasil e a URSS.
1965 (outubro)	Cingapura	Brasil reconhece o Estado de Cingapura.
1966 (agosto)	Rússia [URSS]	Assinado Protocolo de Comércio entre Brasil e Rússia no valor de U\$ 100 milhões.
1966 (setembro-outubro)	África Ocidental: África do Sul, Moçambique, Angola, Gana e Costa do Marfim.	Segunda missão comercial brasileira na África.
1967 (janeiro)	Rússia [URSS]	Convênio de U\$ 10 milhões para aquisição de equipamento de petroquímica.
1967 (janeiro)	Polônia [URSS]	Assinado Protocolo Comercial.
1967 (abril)	Israel	Ata de conversações sobre energia nuclear.
1967 (maio)	França	Ata de entendimentos acerca de cooperação de energia nuclear.
1967 (maio)	Tchecoslováquia [URSS]	Ata de incremento comercial e relações econômicas.
1967 (agosto)	Argentina	Celebração de acordo para cooperação nuclear.
1967 (agosto)	Argentina e Paraguai	Promulgação da Declaração de Assunção, visando o mercado comum latino-americano.
1967 (outubro)	Iugoslávia [URSS]	IIIª reunião da Comissão Mista Brasil-Iugoslávia.
1967 (novembro)	Bulgária [URSS]	Comunicado conjunto Brasil-Bulgária com o objetivo de incrementar de relações comerciais.

1967 (novembro)	Argentina	Tratado sobre pesca a conservação dos recursos naturais.
1968 (janeiro)	Argentina	Declaração conjunta sobre cooperação econômica [entre outros temas].
1968 (fevereiro)	Índia	Primeiro acordo comercial entre Brasil e Índia.
1968 (fevereiro)	Paquistão	Acordo de cooperação.
1968 (abril)	Fundo Monetário Internacional – FMI	Aquisição de empréstimo no montante de US\$ 85,5 milhões.
1968 (maio)	Espanha	Acordo para cooperação nuclear.
1968 (junho)	República Democrática do Gongo	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1968 (outubro)	Sudão	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1968 (outubro)	Costa do Marfim	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1968 (dezembro)	Índia	Acordo para cooperação nuclear.
1968 (dezembro)	Arábia Saudita	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1969 (março)	Alemanha Ocidental (RFA)	Início do programa de cooperação nuclear.
1969 (abril)	Argentina, Bolívia, Uruguai e Paraguai.	Assinatura do Tratado da Bacia do Prata visando a regulação da integração física da bacia do Rio Prata.
1969 (junho)	Polônia [URSS]	Visita de comissão comercial polonesa ao Brasil.
1969 (dezembro)	URSS	Protocolo de fornecimento de maquinaria e equipamentos.
1970 (janeiro)	8º Conselho Interamericano Econômico e Social – CIES	Instituição de uma Comissão Especial de Consulta e Negociação como um instrumento de consulta para mediar a relação entre a América Latina e os EUA.
1970 (setembro)	Japão	Acordo de cooperação técnica e comercial.
1971 (março)	Peru	Visita do chanceler peruano para conversa sobre intercâmbio comercial e complementação industrial.
1971 (maio)	Venezuela	Declaração conjunta sobre cooperação econômica.
1971 (junho)	Colômbia	Declaração conjunta sobre cooperação técnica e intercâmbio.
1971	Chanceler brasileiro Mário Gibson Barboza visita países da América Central e América do Sul: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, Costa Rica, Paraguai, Trinidad-Tobago, Guiana.	São discutidas as proximidades econômicas e comerciais.
1971 (novembro)	Barbados	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1972 (maio)	EUA	Acordo do camarão.
1972 (novembro)	Zaire	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1973 (janeiro)	Egito	Acordo de cooperação técnica e cultural.
1973 (fevereiro)	Quênia	Acordo de cooperação técnica e comercial.

1973 (fevereiro)	Israel	São assinados vários acordos e convênios que incluem cooperação técnica, comercial e econômica.
1973 (fevereiro)	Zaire	Visita ao Brasil do comissário para negócios estrangeiros do Zaire, quando são firmados acordos técnicos e comerciais.
1973 (abril)	Paraguai	Assinatura do Tratado de Itaipu, por ocasião da visita de Alfredo Stroessner ao Brasil.
1973 (setembro)	Chile	Governo brasileiro reconhece governo golpista que derrubou presidente Salvador Allende.
1973 (outubro)	República Democrática Alemã (RDA) [URSS]	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1973 (novembro)	Costa do Marfim	Assinatura de acordos de cooperação técnica, cultural e comercial.
1973 (dezembro)	Bolívia	Acordo para importação de gás e cooperação nas áreas industrial, de transportes e tecnológica.
1973 (dezembro)	Irã	Acordo para construção de usina de aço.
1974 (janeiro)	URSS	Acordo de fornecimento de Diesel.
1974 (maio)	Romênia, Bulgária e Hungria [URSS]	Elevação das missões diplomáticas à categoria de embaixadas.
1974 (maio)	Bolívia	Acordo de Cooperação e Complementação Industrial.
1974 (junho)	Emirados Árabes Unidos	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1974 (junho)	Guiné-Bissau	Reconhecimento de independência.
1974 (agosto)	República Popular da China (comunista)	Visita ao Brasil de missão comercial. Estabelecimento de relações diplomáticas. Rompimento de relações diplomáticas com Taiwan.
1974 (setembro)	Taiwan	Reestabelecimento de relações comerciais.
1975 (janeiro)	Angola	Reconhecimento de independência.
1975 (março)	URSS	Declaração conjunta prevendo duplicação do comércio bilateral.
1975 (junho)	Alemanha Ocidental (RFA)	Assinatura de Acordo de Cooperação Nuclear Brasil-Alemanha.
1975 (novembro)	Alemanha Oriental (RDA) [URSS]	Assinatura de acordo de comércio e pagamentos.
1975 (novembro)	Luanda	Reconhecimento de independência.
1975 (dezembro)	Paraguai	Tratado de Amizade e Cooperação.
1976 (janeiro)	Angola, Moçambique, São Tomé e Príncipe, Guiné Equatorial, Alto Volta e Lesoto.	Criação de novas embaixadas.
1976 (julho)	Alemanha Ocidental (RFA)	Acordo Comercial Brasil-Alemanha, com empréstimo para as usinas nucleares de Angra.
1976 (novembro)	Peru	Assinatura de vários acordos de cooperação, dentre os quais técnica e econômica, por

		ocasião da visita do presidente peruano ao Brasil.
1976 (dezembro)	EUA	Prorrogação do Acordo de Cooperação Científica Brasil-Estados Unidos.
1977 (julho)	Uruguai	Declaração conjunta de apoio ao aproveitamento de recursos naturais compartilhados.
1977 (setembro)	EUA	Extinção de três acordos militares com a missão naval estadunidense no Brasil.
1977 (dezembro)	Alemanha Ocidental (RFA)	Nuclebrás assina 8 (oito) contratos destinados à execução de projetos vinculados ao acordo nuclear.
1978 (janeiro)	México	Declaração conjunta em defesa da soberania plena dos Estados sobre seus recursos econômicos.
1978 (julho)	Bolívia, Colômbia, Equador, Guiana, Pero, Suriname, Venezuela.	Assinatura do Tratado de Cooperação Multilateral da Amazônia.
1979 (fevereiro)	Cabo Verde	Assinatura do Tratado de Cooperação e Amizade entre Brasil e Cabo Verde.
1979 (abril)	Alemanha Ocidental (RFA)	Assinatura de acordos de cooperação bilateral.
1979 (abril)	Hungria [URSS]	Assinatura de Acordo de Comércio e Pagamentos.
1979 (maio)	Angola	Acordo entre a Petrobrás e a Sonangol.
1979 (maio)	República Popular da China (comunista)	Assinatura de Convênio de Comércio Marítimo.
1979 (junho)	Polônia [URSS]	Acordo para promoção de exportações brasileiras.
1979 (agosto)	Guiné Bissau	Inauguração da Iª Comissão Mista Brasil/Guiné Bissau.
1979 (setembro)	Costa do Marfim	IIª Comissão Mista Brasil/Costa do Marfim.
1979 (outubro)	URSS	Ajuste Complementar do Acordo Sobre Fornecimento de Maquinaria.
1979 (outubro)	Peru	Assinado Tratado de Cooperação entre Brasil e Peru.
1979 (outubro)	Tchecoslováquia [URSS]	VIIIª Comissão Mista Brasil/Tchecoslováquia.
1979 (novembro)	Alemanha Ocidental (RFA)	Acordo de Cooperação Econômica.
1979 (novembro)	Venezuela	Acordo Tributário.
1979 (novembro)	México	Iª Comissão Mista Brasil/México.
1979 (novembro)	Santa Lúcia	Estabelecimento de Relações Diplomáticas.
1980 (janeiro)	Iraque	Acordo de Cooperação Nuclear.
1980 (janeiro)	Comunidade Econômica Europeia [CEE]	Acordo sobre Comércio de Têxteis.
1980 (janeiro)	Senegal	IIª Reunião da Comissão Mista Brasil/Senegal.
1980 (março)	Congo, Burundi.	Estabelecimento de relações diplomáticas.

1980 (março)	República Popular da China (comunista)	Iª Reunião da Comissão Mista Brasil/China.
1980 (março)	Moçambique	Acordo de Cooperação para formação de profissionais de escritório e administração.
1980 (abril)	São Vicente e Granadinas, Zimbábue.	Estabelecimento de relações diplomáticas.
1980 (maio)	Argentina	Assinatura de Atos para Cooperação do Cone Sul; acordo comercial, cooperação tecnológico-nuclear e indústria de armamentos.
1980 (maio)	Canadá	Iª Reunião sobre cooperação industrial Brasil/Canadá.
1980 (junho)	Angola	Acordo de cooperação cultural, científica e econômica.
1980 (junho)	Canadá	IIIª Reunião Comissão Mista Brasil/Canadá.
1980 (julho)	Países Baixos	Acordo de Cooperação Econômica e Industrial.
1980 (julho)	México	Entendimento de cooperação econômica e industrial; acordo de cooperação em ciência e tecnologia.
1980 (agosto)		Participação na Constituição da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi).
1980 (outubro)	Chile	Assinatura de acordos de cooperação.
1980 (novembro)	República Democrática Alemã (RDA) [URSS]	Assinatura de Acordo de Cooperação Brasil/RDA.
FONTE: Elaboração própria, 2012. A partir de Visentini (2004), Cervo e Bueno (2010) e Gaspari (2002a. 2002b. 2003. 2004).		