

# FUSÕES, AQUISIÇÕES E PRIVATIZAÇÕES NA DÉCADA DE 1990: O CASO BRASILEIRO.

Domingos Sávio Corrêa<sup>7</sup>

## RESUMO

Esta pesquisa analisa o processo de concentração de capital, através de fusões e aquisições de empresas privadas e públicas no Brasil, nos anos 90, devido as políticas neoliberais adotadas pelos governos Collor de Mello e Fernando Henrique. Nos anos 90, os programas neoliberais difundidos na América Latina, foram delimitados pelo Consenso de Washington e formalizados nos acordos entre o FMI e o Banco Mundial com os governos latino americanos. As orientações visavam a estabilização das economias dos “países emergentes”, a contenção de gastos e investimentos Estatais, restrição do papel do Estado, com a privatização de empresas, bancos, recursos minerais e energéticos, etc. Assim, a abertura comercial e as reformas econômicas promovidas no Brasil, com aumento da participação dos investimentos externos deflagraram fusões e aquisições entre empresas nacionais (chamadas *transações domésticas*), e transações realizadas por empresas estrangeiras (denominadas *cross border*). A participação de empresas estrangeiras superou o volume de negócios entre empresas nacionais em quantidade, volume e valores, causando debates sobre a desnacionalização da economia brasileira.

## PALAVRAS-CHAVE

Fusões, aquisições, privatizações, concentração, desnacionalização.

## MERGERS, ACQUISITIONS AND PRIVATIZATIONS IN THE DECADE OF 1990: THE BRAZILIAN CASE

## ABSTRACT

This research analyzes the process of capital concentration, through merger and acquisitions of private companies and public in Brazil, in years 90, had the “neoliberal” politics adopted by the governments Collor de Mello and Fernando

---

<sup>7</sup> Aluno do Programa de Pós-Graduação (doutorado) em Geografia Humana da Universidade de São Paulo. Professor substituto do Curso de Geografia da Universidade Estadual Paulista, Unidade Diferenciada de Ourinhos/SP. Endereço eletrônico: geographia@uol.com.br

Henrique. In years 90, the spread out “neoliberal” programs in Latin America, they had been delimited by the Consensus of Washington and legalized in the agreements between the FMI and the World Bank with the Latin American governments. The instructions aimed at the stabilization of the economies of the "emergent countries", the State containment of expenses and investments, restriction of the paper of the State, with the privatization of companies, mineral and energy banks, resources, etc. Thus, the commercial opening and the promoted economic reforms in Brazil, with increase of the participation of the external investments motivate merger and acquisitions between national companies (called domestic transactions), and transactions carried through for foreign companies (called cross border). The participation of business-oriented foreign companies surpassed the volume between national companies in amount, volume and values, causing debates on the denationalization of the Brazilian economy.

#### **KEY WORDS**

Mergers, acquisitions, privatizations, concentration, denationalization.

## Introdução

As fusões e aquisições de empresas, associadas ao processo de privatização e concomitante desnacionalização, marcou a década de 1990 no Brasil – através das reformas e desregulamentações executadas pelos governos neoliberais, em conformidade com as determinações e acordos realizados com o Fundo Monetário Internacional e outras instituições financeiras internacionais<sup>8 9</sup>.

As transações entre empresas, principalmente através de aquisições, privatizações e fusões, repercutiram na economia desde meados dos anos 1990, no Brasil, quando ocorreram os primeiros negócios. Primeiramente através da venda de empresas privadas brasileiras, e em seguida como o resultado de discussões no âmbito do governo, que culminaram com o Plano Nacional de Desestatização e o conseqüente processo de privatização.

Para viabilizar e justificar o processo de desestatização, difundiu-se na sociedade a idéia (neoliberal) de que as empresas estatais seriam ineficientes, dispendiosas e serviriam apenas a propósitos políticos, através do loteamento de cargos e empreguismo desenfreado. A Siderúrgica Usiminas, por exemplo, primeira empresa a ser privatizada (24/10/1991) no governo Fernando Collor, além de ser uma estatal estratégica, era também superavitária e profissionalmente administrada.

Deve ser ressaltado o descompasso entre a liberalização implementada pelo governo, desde a gestão Collor, e a realidade das empresas no início da década, pois muitas delas, além de estratégicas para o desenvolvimento do país, também eram lucrativas – como nos setores de mineração, financeiro, de telecomunicações, químico, petroquímico, siderúrgico – e a *necessidade* da sua privatização seria questionável. O modelo de privatização implantado no país caracterizou-se pela transferência do patrimônio público ao setor privado, sobretudo ao capital estrangeiro. A Bolsa de

---

<sup>8</sup> No início da década de 1990, o Bird sugeria mudanças no projeto de privatização em discussão no âmbito do governo Collor, no sentido de abrir as privatizações à participação de investidores externos (O Estado de S. Paulo, 10/03/1990), o que terminou ocorrendo em larga escala nas privatizações do governo Fernando Henrique.

<sup>9</sup> Em 1998, por exemplo, o ministro da Fazenda (Pedro Malan) ao discutir com o presidente do BNDES (André Lara Resende), os termos de um discurso da campanha de reeleição de Fernando Henrique, revelou o interesse do FMI em saber o teor do discurso antes da sua divulgação (Folha de S. Paulo, 27/05/1999).

Valores do Rio de Janeiro foi fechada e houve diminuição expressiva do volume de ações nas bolsas de investimentos<sup>10</sup>.

O governo de Fernando Henrique deu continuidade ao vergonhoso processo de privatizações e, através da criação do PROER – Programa de Reestruturação e Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional – priorizou o setor financeiro nacional, através do qual carrou recursos aos bancos que se encontravam em dificuldades e, em seguida, abriu aos grandes bancos internacionais a participação na desnacionalização do setor. Com o mesmo espírito, porém com meios distintos, ao setor produtivo privado nacional os governos neoliberais legaram a abertura comercial – promotora em muitos setores de concorrência desleal<sup>11</sup> –, as altas taxas de juros (desde o Plano Collor) e o câmbio supervalorizado (a partir do Plano Real). É certo que tal política promoveu o sucateamento do parque industrial e o aumento de falências e concordatas na indústria nacional<sup>12</sup>.

Um aspecto importante refere-se às discussões que vinham ocorrendo na sociedade e também no âmbito do governo, referentes à questão da privatização, no período imediatamente anterior à década de 1990. Tais discussões aparecem, inicialmente, a partir de duas tendências tão díspares quanto inconciliáveis, opondo os “privatistas” e os “estatistas”, em um jargão que poderia considerar a oposição da década de 1990 entre “monetaristas” e “desenvolvimentistas”. Mencionadas como agentes das fusões e aquisições, no Brasil, as privatizações remetem à celeuma estabelecida entre essas tendências. O primeiro grupo avaliando a participação do Estado na economia como nociva e prejudicial à atividade econômica. O segundo, considerando a importância da participação das empresas estatais no processo de desenvolvimento econômico brasileiro, cuja economia cresceu 26 vezes no período

---

<sup>10</sup> “O fechamento da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, além de causar prejuízo às empresas produtivas, às corretoras e à economia em geral, talvez seja um derradeiro sinal de alerta à nação. A falta de foco em investimentos produtivos por parte da política econômica governamental torna as empresas reféns das taxas de juros, esvazia a poupança interna e, na mesma proporção, amplia a dependência externa” (Azevedo, Folha de S. Paulo, 29/05/2002).

<sup>11</sup> No setor de brinquedos, por exemplo, entre 1991 e 1995, das 848 fábricas associadas a Abrinq, 536 faliram (Atma e Troll, entre outras) ou entraram em concordata (Revista da Indústria, 15/jul/96. pp. 14-6). O clássico caso da indústria de brinquedos e têxtil, como também os setores de máquinas e equipamentos, autopeças, entre outros, tiveram como saldo da abertura comercial a falência de aproximadamente 50% das empresas. Muitas daquelas que permaneceram no mercado tiveram, em algum momento, de se converter em importadoras. Cabe lembrar que não houve apenas a queda nas alíquotas de importação, impostos que incidiam sobre os produtos nacionais não incidiam sobre os similares importados, como o IPI.

<sup>12</sup> Em 1996, ano da venda da Metal Leve para a alemã Mahle, era anunciado que a “abertura desenfreada aos importados, taxas altas de juros, câmbio valorizado e arrocho no crédito vão transformando setores inteiros da indústria brasileira em maquiladoras” (Revista Atenção, ano 2, nº 7, 1996).

compreendido entre 1930 e 1980, enquanto o Japão cresceu 14 vezes e o México cresceu cerca de 12 vezes. Apenas a União Soviética apresentou crescimento industrial similar ao do Brasil no mesmo período (Rangel, 1987, p. 43).

Rangel (1987), avaliava que era preciso ser estatista *e* privatista ao mesmo tempo, na medida em que no processo de desenvolvimento surgissem atividades que deveriam ser estatizadas enquanto outras deveriam ser privatizadas. Sua proposta de concessão dos serviços públicos, discutida e desenvolvida em trabalho junto a economistas do BNDE na década de 1980, considerava a “redistribuição das atividades econômicas *entre os setores público e privado*” (p. 17), através da substituição da “*concessão de serviço público a empresa pública, pela concessão de serviço público a empresa privada*” (p. 23) como forma de superar a crise e gerar novo ciclo de desenvolvimento econômico.

É preciso ressaltar que sua proposta não defendia a venda do patrimônio público de empresas como a Usiminas ou mesmo a Telebrás, empresas superinvestidas ou com capacidade de alavancar recursos (Pizzo, 1997, p.117)<sup>13</sup>. O objetivo principal das concessões seria carrear recursos para os setores que necessitavam de investimentos, e diante das dificuldades financeiras do Estado, extremamente endividado, o setor privado seria o único em condições de assumir essa responsabilidade. A tarefa do Estado seria a de organizar e realizar a concessão dos serviços públicos nos setores carentes de investimentos ou ociosos.

No contexto internacional, observou-se que não havia homogeneidade na movimentação de transações entre os países. Evidenciava-se que a onda de fusões e aquisições no Brasil decorria das políticas dos governos de Fernando Collor (1990-1992) e Fernando Henrique (1995-2002), que adotaram medidas econômicas liberalizantes, com a redução da participação do Estado na economia, cortes de gastos no setor de serviços públicos, nos investimentos em infra-estrutura, em saúde e educação, além da venda das empresas estatais.

Essa opção mostrou-se favorável à ampliação da participação estrangeira através de investimentos externos diretos na economia brasileira, como verificado, por exemplo, nas declarações do então presidente do Banco Central, em 1998, ao interpretar

---

<sup>13</sup> “Não se trata de você estar transferindo empresas com capacidade ociosa para a iniciativa privada. Porque isso, do ponto de vista da economia como um todo não representa nada, ou seja, transferir a Usiminas, a Mafersa, empresas carregadas de capacidade ociosa, não vai fazer, pelo fato de estarem na mão do setor privado, que elas invistam, porque elas estão superinvestidas. Você não precisa mais investir em equipamentos, porque ele já está investido, então é uma simples transferência de patrimônio, que, do ponto de vista macroeconômico, não significa nada” (Pizzo, 1997, p. 108).

o aumento dos investimentos estrangeiros no Brasil como o resultado da desvalorização das empresas brasileiras no mercado internacional, considerando positivo o endividamento destas<sup>14</sup>.

Por outro lado, o aumento da participação estrangeira na economia indicava uma reorganização territorial e espacial dos grupos e firmas nos diversos setores da economia. Verificou-se a predominância de negócios com participação estrangeira nos setores estratégicos da economia (Biondi, 1999; Gonçalves, 1999; Lesbaupin e Mineiro, 2002) como, por exemplo, no setor de telecomunicações com 60,8% de participação estrangeira, energia elétrica, gás e água, com 57,3%, e no setor financeiro, com 59,0%. Outros setores também demonstraram forte concentração de participação estrangeira: setor de alimentos, com 71,2% de participação estrangeira; comércio varejista, 77,5% de participação estrangeira; minerais não metálicos, 71,4% de participação estrangeira; farmacêutico, higiene e limpeza, 98,2% de participação estrangeira; maquinaria, 80,7% de participação estrangeira, etc. (Ferraz e Iooty, 2000, p. 54).

As políticas neoliberais dos anos 1990, divulgadas como “modernizadoras”, corresponderam às determinações principalmente do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. As prescrições do Consenso de Washington foram responsáveis pela desregulamentação dos mercados e abertura comercial, afetando a economia nacional, bem como transformando o ambiente econômico em meio de competição predatória, no qual a empresa de capital nacional transformou-se em frágil alvo do capital estrangeiro.

Em um quadro de intensificação da crise econômica, a burguesia nacional sofreu reveses, o que resultou em aumento da quantidade de falências, transferência de propriedade ou maior endividamento de empresas. Mas o setor social mais prejudicado foi o da classe trabalhadora, sobretudo com a retração do seu poder de compra e o aumento dos índices de desemprego. Em vários momentos dos anos 1990 o desemprego atingiu um quinto da população economicamente ativa nos grandes centros urbanos (Pochmann, 2001).

A conclusão possível, portanto, indica que as diretrizes políticas e econômicas implementadas no Brasil da década de 1990, com a abertura comercial e o fim da reserva de mercado de vários setores da economia, além das desregulamentações nas

---

<sup>14</sup> Conforme Gustavo Franco: “Esse investidor (estrangeiro) enxerga no Brasil empresas que estão baratas para qualquer padrão internacional. E, portanto, você tem um movimento de entrada de investimentos muito grande” (“Empresa barata atrai capital, diz Franco”, Folha de S. Paulo, 21/11/1998).

esferas da produção, das finanças e nas relações de trabalho, aumentaram exponencialmente as transações entre as empresas, principalmente através do movimento de aquisições, fusões e privatizações realizado pelos governos federal e estaduais, com a intensificação do processo de concentração e centralização de capitais, o aumento do fluxo de investimentos estrangeiros e o processo de desnacionalização (Gonçalves, 1999, p. 81).

### **Fundamentos teóricos da acumulação do capital**

A acumulação de capital, conforme Marx (1968), é fator primordial do desenvolvimento da produção capitalista. Partindo, primeiramente, do capitalista individual a acumulação representa a reprodução simples do capital, no processo de produção sob o domínio do capitalismo, ou seja, a “retransformação da mais-valia em capital” que se realiza no investimento constante em novos meios de produção. A intensidade da acumulação de capital define o processo de concentração, concretizado no conjunto dos investimentos em meios mais modernos de produção, aplicado pelo capitalista. Mas, será a somatória desses investimentos concentrados, associados com a concorrência capitalista e a capacidade de endividamento que proporciona o processo de centralização do capital, com a eliminação dos capitalistas menos aparelhados<sup>15</sup>.

O processo de acumulação ocorre, em primeiro lugar, baseado no aumento da concentração dos meios de produção em poder de “capitalistas individuais” e, em segundo lugar, através da repartição “do capital social de cada ramo de produção (...) entre muitos capitalistas que se confrontam como produtores de mercadorias, independentes uns dos outros” mas que são concorrentes. Assim, a acumulação decorreria do aumento da “concentração (...) dos meios de produção e do comando sobre o trabalho” e também “da repulsão recíproca de muitos capitais individuais”. Marx descreve a repulsão dos diversos capitais e a sua dispersão, acompanhada pelo processo de atração como determinante de outra consequência da acumulação, qual seja, a centralização propriamente dita, caracterizada pela “transformação de muitos capitais

---

<sup>15</sup> “Todo capital individual é uma concentração maior ou menor dos meios de produção com o comando correspondente sobre um exército maior ou menor de trabalhadores. Cada acumulação se torna meio de nova acumulação. Ao ampliar-se a massa de riqueza que funciona como capital, a acumulação aumenta a concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais e, em consequência, a base da produção em grande escala e dos métodos de produção especificamente capitalistas. O crescimento do capital social realiza-se através do crescimento de muitos capitais individuais. Não se alterando as demais condições, os capitais individuais e com eles a concentração dos meios de produção aumentam enquanto o capital social acresce.” (Marx, 1968, p. 726).

pequenos em poucos capitais grandes” (p. 726-727)<sup>16</sup>. A centralização desenvolve-se com a concorrência e o crédito, que funcionam como alavancas, a partir da ampliação da produção e da acumulação capitalista<sup>17</sup>.

## **Lênin e o imperialismo**

Para Lênin (2000), o intenso crescimento da indústria e da concentração da produção em um número reduzido de grandes empresas representa uma das principais tendências do capitalismo no início do século XX, ou seja, a transformação da concorrência em monopólio. Também os bancos se transformam, de “modestos intermediários” em monopólios influentes, dispondo da quase totalidade do capital-dinheiro, dos grandes capitalistas aos pequenos empresários, como também controlando os meios de produção e as fontes de matéria-prima de um país<sup>18</sup>. O auge do processo, conforme Lênin, resume-se na transformação do capitalismo em imperialismo, e nesse ponto Lênin considera imprescindível analisar a concentração bancária<sup>19</sup>.

Na Alemanha, a concentração bancária ocorreu em reduzido tempo, na passagem do século XIX para o século XX: em 1895 o total de estabelecimentos bancários era de 42; em 1900 esse número atingiu 80 estabelecimentos, e em 1911 alcançou o total de 450 estabelecimentos. Lênin assinala que à época muitos analistas que observavam estes dados consideravam-nos um processo de descentralização, porém não verificaram o processo de centralização de empresas, outrora dispersas, em uma “empresa capitalista única, nacional a princípio e mundial depois”. Consistia, então, “na subordinação a um centro único de um número cada vez maior de unidades econômicas que antes eram relativamente ‘independentes’, ou, para sermos mais exatos, eram localmente limitadas”. Este movimento representava a centralização, ou o reforço e o fortalecimento do poder dos gigantes monopolistas. A exemplo da disputa entre dois

---

<sup>16</sup> “O capital se acumula aqui nas mãos de um só, porque escapou das mãos de muitos noutra parte. Esta é a centralização propriamente dita, que não se confunde com a acumulação e a concentração.” (Marx, 1968, p. 727).

<sup>17</sup> “Além disso, o progresso da acumulação aumenta a matéria que pode ser centralizada, isto é, os capitais individuais, enquanto a expansão da produção capitalista cria a necessidade social e os meios técnicos dessas gigantescas empresas industriais cuja viabilidade depende de uma prévia centralização do capital. Hoje em dia, portanto, é muito mais forte do que antes a atração recíproca dos capitais individuais e a tendência para a centralização.” (Marx, 1968, p. 728).

<sup>18</sup> “Os bancos pequenos são afastados pelos grandes, nove dos quais concentram quase metade de todos os depósitos. E aqui ainda não se têm em conta muitos elementos, por exemplo, a transformação de numerosos bancos pequenos em simples sucursais dos grandes, etc.” (Lênin, 2000, p. 24).

<sup>19</sup> Os dados assinalados por Lênin, referentes à Alemanha do início do século XX, foram os indicadores da concentração (Lênin, 2000, p. 30).

dos mais importantes bancos berlinenses, o Deutsche Bank e a Disconto-Gesellschaft (Sociedade de Desconto de Berlim) que possuíam, respectivamente, 15 milhões e 30 milhões de marcos em 1870; em 1908 o capital do primeiro era de 200 milhões e o do segundo de 170 milhões; em 1914 o Deutsche Bank elevou seu capital para 250 milhões, enquanto a Disconto-Gesellschaft, após efetuar uma fusão com a Aliança Bancária Schaffhausen, elevou o seu para 300 milhões. Lênin apresenta como exemplo na França a concentração em três bancos: Crédit Lyonnais, Comptoir National e Société Générale, cujas sucursais e caixas aumentaram de 64 em 1870, para 258 em 1890 e para 1229 no ano de 1909 (p. 26-27).

Os dados apresentados por Lênin, relativos tanto ao capital bancário, como ao número de escritórios, das sucursais dos bancos e de suas contas correntes, demonstram uma “contabilidade geral” que envolve não apenas a classe capitalista, na medida em que os bancos recolhem os rendimentos em dinheiro dos patrões e dos empregados e também “de uma reduzida camada superior dos operários”, o que resulta, formalmente, em uma “distribuição geral dos meios de produção” entre os bancos da época, em um número que variava entre 3 a 6 na França e 6 a 8 na Alemanha<sup>20</sup>.

Conforme Lênin, “a última palavra no desenvolvimento dos bancos é o monopólio” (p. 31), agora com um novo papel relacionado à indústria, dada a frequência de suas operações (desconto de letras, abertura de contas, etc.) e a reunião em seu poder de capitais do setor. Isto favoreceria aos bancos o conhecimento pormenorizado da situação do capitalista, seu cliente, e resultaria em maior dependência do industrial, além do progressivo aumento “da união pessoal dos bancos com as maiores empresas industriais e comerciais”. Igualmente, possibilitaria a fusão através da “posse das ações, (...) a participação dos diretores dos bancos nos conselhos de supervisão”, de forma que, por exemplo, os seis maiores bancos de Berlim tinham representações (através de seus diretores) em um total de 751 sociedades de diversos ramos, como verificaria nas companhias de seguros, restaurantes, teatros, indústrias de objetos artísticos, etc.. Esses mesmos bancos possuíam, em 1910, em seus conselhos de administração, nada menos do que a participação de 51 grandes industriais, entre eles o diretor da Krupp, da companhia de navegação Hapag. Tais participações também

---

<sup>20</sup> “Mas, pelo *seu conteúdo*, essa distribuição dos meios de produção não é de modo algum ‘geral’, mas privada, isto é, conforme os interesses do grande capital, e em primeiro lugar do maior, do capital monopolista, que atua em condições tais que a massa da população passa fome e em que todo o desenvolvimento da agricultura se atrasa irremediavelmente em relação à indústria, uma parte da qual, a ‘indústria pesada’, recebe um tributo de todos os restantes ramos industriais.” (Lênin, 2000, p. 28-29).

acolhem a de membros do governo ou do parlamento, completando, assim, a união dos bancos com a indústria e o Estado. A partir destas, aperfeiçoam-se os grandes monopólios capitalistas, inclusive através da especialização dos dirigentes dos bancos (p. 32) em função da complexidade das suas novas relações com os diversos e diferentes ramos da indústria, ou com relações estabelecidas em seu conjunto ou em um âmbito mais geral, ou então, de maneira mais específica. A exemplo disto, quando um diretor responsabiliza-se pelas indústrias da parte mais industrializada do país, um outro se responsabiliza com as indústrias do setor elétrico, e assim por diante. Emerge, desta maneira, uma divisão do trabalho em função da maior complexidade oriunda do novo papel dos bancos – “acima dos negócios puramente bancários” – na busca de uma competência maior – para lidar com os “problemas gerais da indústria” ou com “os problemas especiais dos seus diversos ramos” –, a fim de preparar seus funcionários em determinada esfera de influência do banco em relação ao setor industrial em que opera.

Na interpretação de Bukharin (1988) a questão da definição econômica e do futuro do imperialismo torna-se uma questão de análise “das tendências de evolução da economia mundial e das prováveis modificações de sua estrutura interna” (p. 17-18). Ao considerar a economia mundial enquanto uma rede imensa, “tecida de um emaranhado de laços econômicos os mais diversos, baseados nas relações de produção encaradas em sua amplitude mundial” (p. 57), Bukharin parece antecipar e decifrar parte do processo que, atualmente, é denominado por “globalização”, sem que se ignore, com tal afirmação, a complexidade crescente das relações comerciais internacionais e a elevação da composição orgânica do capital, com o incremento de novas técnicas e da ciência, surgimento da informática e desenvolvimento das telecomunicações, entre outros.

Bukharin analisa o imperialismo enquanto “a política do capital financeiro” (p. 103) e ressalta o fato de que esta política reveste-se, na verdade, por um “caráter de conquista” e pelo que, nas suas palavras, seria a característica do imperialismo, enquanto “valor historicamente definido”, de constituir-se em uma “política de rapina do capital financeiro”. O autor passa a examinar a concorrência capitalista “na época do capital financeiro”, a partir da idéia da concentração e centralização do capital (p. 107-108).

### **Trustes e cartéis conforme Lewinsohn**

Para Lewinsohn (1945), a finalidade econômica da concorrência é a dominação do mercado, ou a imposição de uma derrota ao competidor, configurando essa luta uma tendência para eliminar a concorrência. Há, nesse caso, dois modos possíveis de atingir esse objetivo: o primeiro caso resulta da vitória de um dos concorrentes de tal maneira que força a desistência dos demais; o segundo caso decorre de um acordo que agrupa os oponentes em torno de objetivos comuns. Entre variantes e combinações intermediárias, o primeiro caso resulta no truste e o segundo no cartel (Lewinsohn, p. 11).

A concorrência que, por diversos meios, força a falência de um pequeno comerciante, ou de uma pequena empresa com dificuldades para permanecer no mercado, não alteraria a composição da empresa, apenas contribuiria para a exclusão de um adversário. Se, ao contrário, a loja ou empresa tivesse alguma importância, seria mais interessante apoderar-se dela, através de algum tipo de acordo que conduzisse, por exemplo, à venda de produtos produzidos pela grande empresa, a preços impostos, ou que a inserisse em uma rede de filiais, o que em princípio não alteraria o negócio, mas também eliminaria um concorrente. Tais procedimentos também são encontrados na indústria, como quando um grande estabelecimento controla oficinas menores e independentes entre si, entre outros exemplos. Duas espécies de concentração são identificadas: a concentração vertical, que ocorre em ramos ou setores diferentes, comparadas aos “andares diferentes de um edifício econômico”, em oposição à concentração horizontal, junção “de empresas de um mesmo ramo e do mesmo grau de produção (fábrica de automóveis com fábrica de automóveis, mas também fábrica de tintas com indústria farmacêutica)” (Lewinsohn, p. 12).

A associação pode ocorrer, com alguma frequência, pela tomada de iniciativa do competidor mais fraco em associar-se ao mais forte, em uma *capitulação* “antes que seja tarde demais”, mas na maioria das vezes a associação não decorre de falência ou da *capitulação* do mais fraco, pois é com muita regularidade que duas empresas em condições de igualdade e de forma voluntária unem-se com o objetivo de aumentar a sua lucratividade, o que não conseguiriam sem a união.

Independente das causas das associações, elas resultam em unidades cada vez maiores, designadas na maior parte dos idiomas por “trust”, termo que se origina no “direito inglês e prevê a transferência de capitais para um agente fiduciário (trustee) para que este lhes assuma a gestão” e serviu à formação do truste petrolífero da Standard Oil (1882). Diante dos diversos tipos de trustes (*konzern*, na Alemanha, *consortium* e *groupe*, na França), Lewinsohn, demonstra que as semelhanças entre esses trustes e os seus similares resultam da “tendência a expansão” enquanto “extensão do grupo econômico”, “ligação financeira ou administrativa entre suas diferentes partes”,

como também têm por objetivo alcançar os maiores lucros “e uma posição mais poderosa na vida econômica”. A diversidade das formas desse tipo de organização depara-se com a forma clássica de *holding*, espécie de “supersociedade” que administra os negócios ou controla financeiramente as demais empresas que a formam. Outro caso ocorre através da troca de ações, quando uma empresa coage as outras a *capitularem* e passa a conduzir a administração do truste. Também se verifica a fusão total ou parcial das empresas, o que não impede o agrupamento em torno desse núcleo de outras sociedades. Tais casos foram observados nos setores siderúrgico e químico, da Alemanha, motivados “pela necessidade de racionalização técnica” (*Idem*, p. 13-15).

Em relação aos cartéis, Lewinsohn sustenta que eles seriam, ao menos em relação a sua finalidade, mais definidos que os trustes, pois enquanto estes, ao longo do tempo, deixaram de se preocupar exclusivamente com a supressão da livre concorrência, a tendência dos cartéis continua sendo a da eliminação ou obstrução da livre concorrência, pois aumentar os preços ou “impedir a sua baixa” é a sua finalidade (p. 16). Assim, os membros do cartel costumam preservar sua independência, principalmente a financeira, não sendo dirigidos por qualquer administração central, como no truste. Entretanto, os membros devem obedecer ao estatuto do cartel, sendo passíveis de punição quando ocorre alguma infração. O cartel exerce pressão moral sobre seus membros e também sobre os não membros, pois a não adesão ou a saída do cartel também é motivo da imposição de pressões materiais. Quanto à denominação do cartel na Alemanha e na França, apesar de certo desacordo, era comum encontrar organizações com a designação de sindicato e *comptoir*, respectivamente.

Lewinsohn distingue dois grandes grupos de cartéis: aqueles que impõem aos membros obediência a métodos de negócios ou a preços iguais seriam os “cartéis de igualização”, enquanto os “cartéis de quotas” seriam aqueles cujos membros dividem o mercado em quotas de “participação na produção ou nas vendas totais”. Outro tipo, considerado “mais moderado”, seria o dos cartéis que prescrevem “normas gerais a serem empregadas com a clientela”, através da negação de créditos além de certos limites aos seus clientes, ao não permitirem descontos ou abatimentos, a serem obrigados a aceitar restrições na sua publicidade, convenções mais comuns entre os bancos, cartelizados em quase toda parte. Outra forma comum seria o cartel de preço, com acordos que garantiriam a manutenção de um preço mínimo ou de preços fixos (p. 16). Para realizar o cartel de preços, é necessário um rigoroso controle entre os membros (p. 17).

A tendência monopolista nos cartéis se evidencia quando há divisão regional dos mercados, ou seja, um grupo ou grande sociedade recebe o direito exclusivo para a venda de determinado produto em uma região, e os membros do cartel se comprometem a não entrar naquele mercado. Esse cartel assumiu grande importância no setor de transportes, por exemplo na França, onde “até a época de sua fusão, as companhias de estradas de ferro tinham delimitado suas esferas de interesses”. Lewinsohn menciona exemplos de cartéis internacionais que dividem o mundo entre si, conforme suas áreas de interesse: das companhias de navegação da Alemanha, que antes da primeira guerra mundial buscaram com a International Mercantile Marine Company, grupo de companhias anglo-americanas controladas por J. P. Morgan, a repartição dos mares e oceanos entre si, tentativa malograda, mas que possibilitou delimitar portos de escala para os navios de diferentes linhas. Outro exemplo, também anterior à primeira guerra, refere-se à repartição de mercados para a exportação de mercadorias. Aos Estados Unidos coube a exclusividade, nessa divisão, do mercado da América do Norte, ao sul dos grandes lagos; em troca, eram obrigados a renunciar a qualquer exportação para fora da América. Inglaterra e França poderiam exportar para as suas respectivas colônias, e a Alemanha poderia escoar seus produtos no mercado sueco. “Para os outros mercados, foram fixadas quotas. Não se chegou a um acordo quanto ao mercado sul-americano, que assim permanecia livre para todos os países concorrentes” (Lewinsohn, 1945, p. 17-18).

Para Lewinsohn os cartéis podem transgredir a liberdade das empresas, e a idéia de que as empresas seriam dependentes nos trustes mas independentes nos cartéis não corresponderia à realidade, pois “as sociedades formando um truste são muitas vezes mais livres do que as pertencentes a um cartel rigoroso”. A principal diferença entre um e outro se refere ao “dinamismo dos dois gêneros de organização”, pois enquanto o cartel pode ficar restrito a um tipo de mercadorias ou serviços, o truste dissemina-se por diversos ramos e apropria-se do que for possível. Um cartel internacional, ou mundial, não pode funcionar sem fortes cartéis nacionais no mesmo ramo. Os trustes ignoram as fronteiras nacionais, e quanto mais controlam e participam de sociedades no estrangeiro, mais importantes eles se tornam. O cartel é estabelecido, geralmente, por um prazo determinado, por vezes bastante curto, de três a cinco anos, enquanto o truste desconhece delimitação temporal na sua organização, durando enquanto permanecerem as condições financeiras propícias para a sua existência, geralmente por períodos longos, variando entre vinte e oitenta anos ou por mais tempo (p. 18).

## Chandler e o crescimento das empresas

Alfred Chandler comparou o desenvolvimento das grandes empresas na Inglaterra, na Alemanha e especialmente nos EUA, desde o final do século XIX, abordando a história e as causas da expansão dos empreendimentos e o papel das grandes empresas no crescimento econômico<sup>21</sup>. Conforme McCraw (1998), o mais importante é que suas obras influenciaram toda uma geração de estudiosos em países como Grã-Bretanha, França, Alemanha, Japão, Itália e Bélgica, e em disciplinas como história, economia, sociologia e administração (p.8).

Ao alcançar o grau de investimento necessário na produção e distribuição, e com a intenção de explorar as economias de escala e de escopo, haveria quatro maneiras da empresa crescer: 1) por associação horizontal; 2) por integração vertical; 3) através da expansão geográfica; e, 4) pelo emprego das tecnologias ou dos mercados das empresas para criar novos produtos. As duas primeiras maneiras são estratégias geralmente defensivas, uma forma de proteger os investimentos já realizados. Nas outras duas formas de crescimento, com os investimentos e com a capacidade organizacional anteriormente existente, as empresas aproveitavam para introduzir-se em novos mercados e em novas atividades (Chandler, *in* MCCRAW , p. 330-331).

As aquisições ou fusões aconteceriam, em muitos casos, para permitir o controle eficaz da produção, do preço e dos mercados, pois somente ocorreria aumento da produtividade na associação horizontal quando, nas empresas adquiridas ou incorporadas, se estabelecesse o controle administrativo centralizado, e se racionalizasse o quadro de pessoal e as instalações para a obtenção de economias de escala e de escopo, como ocorreu no exemplo da associação da Standard Oil, quando as suas associadas se uniram legalmente na formação do cartel Standard Oil. Se as empresas incorporadas ou adquiridas não fossem, em termos administrativos, centralizadas e racionalizadas, mas continuassem agindo de forma autônoma, a empresa ampliada continuaria apenas como “uma federação de empresas”. No caso da expansão vertical,

---

<sup>21</sup> “O advento da grande empresa verticalmente integrada não mudou apenas as práticas dos industriais norte-americanos e das suas indústrias. Já aludimos aqui aos efeitos sobre os comerciantes, sobretudo atacadistas, e sobre os financistas, especialmente banqueiros de investimentos.” (Chandler, 1998, p. 64). “(...) a maior inovação na economia norte-americana entre a década de 1880 e a virada do século foi a criação da grande empresa na indústria norte americana. Essa inovação, como tentei mostrar, foi uma resposta ao crescimento do mercado nacional cada vez mais urbano que resultou da construção de uma rede ferroviária nacional – a força dinâmica da economia nas duas décadas e meia anteriores a 1880.” (Chandler, 1998, p. 66).

através da aquisição de empresas no interior da cadeia de produção as razões seriam mais complexas, pois para ampliar a produção, diminuir custos, aumentar a produtividade e aumentar os ganhos em processos adicionais as empresas deveriam estar unidas por sistemas de transporte, pois se tornaria inviável o aumento da produção quando unidades de processos afins estivessem geograficamente separadas – como ocorre na fabricação de químicos, metais e máquinas. Em tais investimentos, o motivo para a expansão vertical seria defensivo, mas não como na associação horizontal, cuja finalidade poderia ser privar os concorrentes de suprimentos ou garantir o fornecimento constante de materiais com a finalidade de “manter as vantagens de custos em função da escala e do escopo” (*idem*, p. 331).

Então, quanto maior o investimento em “instalações com alto coeficiente de capital”, ou “quanto maior o tamanho mínimo eficiente” – maior será a “necessidade de proteção contra os custos de transação”. Assim, como decorrência da maior concentração nas unidades de produção e nas fontes de suprimentos, maior será a possibilidade de integração em uma só empresa. A integração, entretanto, incide diretamente no crescimento das economias de escala ou de escopo, sobretudo quando surgiam diferentes fontes de suprimento com preços acessíveis e era preferível para os industriais adquirir os seus suprimentos no mercado ao invés de investir na sua produção. Esse investimento, por vezes, podia ser feito “como uma transação de títulos lucrativa”, mas a maioria das empresas preferia incorporar unidades onde “a estrutura física e a capacidade organizacional existentes propiciavam-lhes nítida vantagem competitiva” (Chandler, p. 332).

As associações, defensivas ou estratégicas, realizavam-se em resposta a “situações históricas específicas que variavam de uma época para outra, de um país para outro, de uma indústria para outra e até mesmo de uma empresa para outra”. Como, por exemplo, o caso da indústria automobilística dos EUA, no período entre guerras, quando “a Ford continuou verticalmente integrada, a General Motors adotava a política de controlar um quarto de seus fornecedores, e a Chrysler adquiria quase todos os seus suprimentos de produtores independentes” (Chandler, p. 332).

Estratégias de expansão geográfica, determinantes para o desenvolvimento contínuo da moderna empresa industrial, foram realizadas geralmente a partir da

exploração de vantagens competitivas em mercados distantes<sup>22</sup>, durante a primeira metade do século XX. Assim, com a evolução das estratégias de expansão geográfica e de diversificação de produtos, para utilizar a “capacidade organizacional gerada pela concorrência funcional” foi o que permitiu a neutralização da “inércia burocrática inerente a toda organização hierárquica de grande porte.” Além dos incentivos que “levavam ao investimento direto no exterior”, também as tarifas e outras medidas que aumentavam os custos dos bens exportados e motivavam a construção de fábricas no exterior, até mesmo para conter a concorrência, “explorar um mercado potencial”, ou variar a produção para atender necessidades locais. Para tanto, esse investimento realizava-se partindo do princípio que a empresa detivesse “vantagem competitiva sobre os produtores locais” (*Idem*, p. 332-333)<sup>23</sup>.

### **Abordagens recentes sobre o período**

As associações entre empresas, que resultaram em processos de fusões e aquisições em território brasileiro, na década de 1990, provocaram uma literatura com enfoque organizacional desenvolvida principalmente por administradores, consultores de empresas e economistas. Esta abordagem, geralmente restrita ao âmbito da empresa, apresenta alguns aspectos: das “estratégias” (Héau, Rossetti e Dupas, *in* BARROS, 2001)<sup>24</sup>, das “oportunidades” e das “patologias” (Héau)<sup>25 26</sup>, e do “choque cultural”

---

<sup>22</sup> “A diversificação de produtos decorria da possibilidade de usar de maneira mais lucrativa as instalações e o pessoal empregados na produção, na comercialização e nas atividades de pesquisa, visando igualmente explorar as vantagens competitivas.” (Chandler, 1998, p. 332).

<sup>23</sup> “Obviamente a aquisição de instalações de produção em lugares distantes só acontecia depois de o vanguardeiro ter feito seus investimentos iniciais na produção, na distribuição e na administração. O primeiro incremento da produção geralmente ocorria com a ampliação do estabelecimento original, quando tal incremento propiciava maiores economias de escala e de escopo. À medida que a organização de comercialização se expandia geograficamente, surgiam oportunidades para reduzir os custos de produção, transporte e provisão montando no próprio país fábricas situadas mais perto dos novos mercados ou de fontes locais de suprimentos, matérias-primas ou mão-de-obra.” (Chandler, 1998, p. 333).

<sup>24</sup> O termo “estratégia” – comum na literatura acadêmica e na imprensa especializada –, aplicado às fusões e aquisições, contempla as formas de atuação da empresa no futuro (curto, médio ou longo prazo). Assim, os diversos tipos de estratégias a serem adotadas marcarão o posicionamento ou a inserção da empresa frente a diferentes conjunturas.

<sup>25</sup> O termo “oportunidade” designa a situação de possibilidade de realização de um novo negócio. Refere-se, por exemplo, à possibilidade de aquisição de outra empresa, em um quadro de excesso de liquidez ou ao interesse dos herdeiros de uma empresa em transferir o negócio fundado por seus antepassados (Héau, 2001).

<sup>26</sup> Denominam-se “patologias” os problemas não previstos nas aquisições, que podem causar o fracasso dessas transações. Decorrem, basicamente, de um mau negócio ou de uma integração insuficiente na seqüência de uma fusão (Héau, 2001).

(Barros, 2001)<sup>27</sup>. Rasmussen (1989), pouco antes da abertura comercial brasileira, analisa o aspecto estratégico ressaltando o “planejamento estratégico”, os “benefícios” e os “planos de expansão”, principalmente. De maneira geral, os trabalhos citados acima não se contrapõem às reformas na política econômica brasileira dos anos 1990, ou mesmo são complacentes com esta. Não há, então, tratamento da concentração e centralização de capitais, trata-se da abordagem no ponto de vista administrativo e organizacional das empresas.

Os trabalhos de Miranda & Martins (2000), Gonçalves (1999 e 2000), Ferraz & Iooty (2000), Bonelli (2000) e Barros (2001 e 2003), ressaltam o crescimento das transações envolvendo fusões e aquisições de empresas ocorridas no Brasil e no centro do sistema capitalista (EUA, União Européia e Japão), principalmente a partir da década de 1990.

Ferraz e Iooty (2000) consideram relevante para a análise econômica o “processo de fusões e aquisições em curso nas principais economias do planeta”, cujo crescimento revelou-se exponencial durante a última década. Constatam a ocorrência de uma aceleração internacional dos fluxos de bens, serviços, tecnologia e capital, além da intensificação do processo de transformações tecnológicas e de “mudanças nos regimes nacionais de incentivos e regulação, em busca de uma liberalização econômica”. As fusões e aquisições resultariam, portanto, de estratégias empresariais em busca da imposição de novos padrões de consumo e a exploração “de mercados com amplitude global, antecipando ou em resposta às mudanças no ambiente competitivo onde operam”, consistindo em um tipo de empresa que busca a sua expansão além das fronteiras nacionais (p. 39). Assinalam, ainda, que a grande participação de empresas estrangeiras em fusões e aquisições acentua a concentração econômica, e podem causar a internacionalização patrimonial interna, além da substituição ou adiamento de investimentos em ampliação de capacidade produtiva (p. 39). Ressaltam que o entendimento destes aspectos seria importante para o verdadeiro conhecimento da profundidade do processo de fusões e aquisições ocorrido no Brasil, mas que o conhecimento do processo seria parcial atualmente, no país, exceção feita ao artigo de Miranda e Martins (2000).

---

<sup>27</sup> “Choque-cultural” evidencia a dificuldade de entrosamento entre estruturas diferentes. A busca por uma empresa, para fusão ou aquisição, considera possíveis semelhanças, e quanto maiores forem essas semelhanças, maiores serão as possibilidades do processo não resultar em um fracasso (Barros, 2001).

Miranda & Martins (2000) consideram a ocorrência do “crescimento continuado do movimento de fusões e aquisições de empresas” e que este aponta para uma crescente tendência de concentração e de centralização do capital (p. 67). Estes autores contribuem, também, com uma metodologia para a análise dos dados divulgados pelas empresas de consultorias em fusões e aquisições, notadamente a *KPMG Corporate Finance* e a *Securities Data*, cujos dados foram utilizados e comparados no trabalho<sup>28</sup>.

Vegro e Sato (1995) demonstraram o crescimento de fusões e aquisições no setor de alimentos, tendo realizado considerações referentes ao crescimento das firmas (onde ressaltam processos de diversificação e aquisição). Apresentam dados e procuram caracterizar o fenômeno, além de identificar as principais transações ocorridas com a participação de empresas transnacionais, com um maior detalhamento no ramo de produtos lácteos e de carnes e óleos. Ressaltam que as fusões e aquisições não seriam um privilégio dos países centrais, com a ocorrência de importantes negócios em países em desenvolvimento (p. 9).

Triches (1996) aponta o dinamismo característico do mercado brasileiro durante os anos 1990 quanto às fusões e aquisições, apresenta uma definição dos termos mais utilizados na literatura e, em termos gerais, com alguns dados e informações de transações realizadas no período 1985-1994. Triches atribui à crise enfrentada pela economia brasileira na década de 1980 e no começo da década de 1990, o aumento das transações então verificado<sup>29</sup>.

Comin (1996) apresenta um panorama da situação das fusões e aquisições no mundo, analisa mais detalhadamente o caso dos EUA, onde a atividade seria mais intensa e aponta dados referentes à América Latina. O intento de Comin é mostrar “que o mundo vive hoje uma nova ‘onda de fusões’, com o crescimento sem precedentes do processo de centralização de capital” (p. 63). Reforça o caráter financeiro do processo.

Rodrigues (1999) analisa o que determinou o aumento da participação das empresas estrangeiras, no início da década, nas fusões e aquisições nos setores de autopeças e alimentos/bebidas. Compara o aumento dos ingressos líquidos de

---

<sup>28</sup> Miranda & Martins (2000) sistematizaram os dados para proceder a uma análise científica do assunto, em uma tentativa de diminuir as discrepâncias referentes ao montante de transações efetivamente realizadas ou quanto aos valores envolvidos nos negócios, através de uma série de comparações.

<sup>29</sup> A crise (...) e a abertura de mercado levaram muitos grupos empresariais, que tinham diversificado suas atividades, a vender ou a incorporar empresas para concentrar esforços nos ramos industriais considerados de maior domínio. A recessão, as altas taxas de juros praticadas no mercado financeiro, a implementação de sucessivos planos de estabilização, o congelamento de preços e salários e o problema de sucessão familiar foram os principais fatores que forçaram a venda de muitas empresas (Triches, 1996, p. 20).

investimento direto estrangeiro (de US\$ 397 milhões em 1993, para US\$ 1,9 bilhão em 1994, US\$ 9,4 bilhões em 1996 e US\$ 17 bilhões em 1997) com estimativas da SOBEET que mostram o crescimento do Brasil, “na ponta vendedora”, em relação ao volume de transações internacionais, da seguinte ordem: de US\$ 1,3 bilhão em 1994, US\$ 2,1 bilhões em 1995 e US\$ 4 bilhões em 1996 (p. 5).

Lodi (1999) refere-se às fusões e aquisições realizadas no cenário brasileiro, apresentando as biografias de algumas empresas familiares nacionais. Este autor baseia-se em sua experiência profissional como consultor de empresas. Além da sua experiência empresarial, o autor também escreveu artigos para jornais e manteve, durante certo período, uma coluna sobre negócios, fusões e aquisições na Revista Carta Capital.

Gonçalves (1999 e 2000) aponta as correlações entre a “globalização”, a centralização do capital e a desnacionalização da economia brasileira, principalmente através do aumento de investimentos externos diretos e as fusões e aquisições realizadas no Brasil.

Bonelli (2000) ocupa-se das fusões e aquisições no âmbito do Mercosul, onde observa as estratégias das empresas transnacionais. Indica que existe relação entre os processos de abertura, integração e estabilização econômica ocorridos na América Latina com o recente movimento das fusões e aquisições.

Cano (1999) analisa as reformas econômicas e as conseqüências da abertura em países da América Latina, e relata os processos de privatização empreendidos nos diversos países da região (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru e Venezuela).

Barros (2001 e 2003) organizou duas coletâneas que tratam do processo de fusões e aquisições e seus impactos na economia brasileira. Os artigos convergem para uma análise favorável ao movimento em curso como, por exemplo, Rossetti (2001), em que as fusões e aquisições teriam propiciado aumento da competitividade e resultariam de amplo processo de modernização, no decorrer dos anos 1990.

### **Tipologia, causas da internacionalização e globalização**

Gonçalves (2000) distingue os diversos tipos de fusões e aquisições, assinalando as principais definições (p. 81):

- i. fusão estatutária: apontada como a combinação entre duas empresas, causando o desaparecimento de uma delas;
- ii. fusão subsidiária: seria a junção entre duas empresas, onde uma torna-se a matriz e a outra, conseqüentemente, resultaria em sua subsidiária;
- iii. fusão horizontal: quando dois competidores se fundem;
- iv. fusão vertical: ocorre com uma empresa fornecedora;
- v. Conglomerado: acontece quando as empresas não possuem relação direta entre si;
- vi. Consolidação: junção entre duas ou mais empresas para a formação de uma nova empresa;
- vii. Aquisição ou *takeover*: envolve ação unilateral, sem negociação, através de oferta de compra de ações;
- viii. *Joint venture*: caracterizada pela criação de uma nova empresa, ou pela realização de um acordo entre duas empresas, cada uma delas participando com ativos de sua propriedade.

Pode-se observar, entre as causas principais para o aumento das fusões e aquisições mundiais, razões estratégicas, por parte das grandes empresas, que procuraram se concentrar em seus negócios mais importantes, dispensando os negócios menos importantes, e a busca de maior sinergia em seu setor principal de atuação através de alguma forma de associação (Bonelli, 2000, p. 65).

Em relação às causas, ou aos principais determinantes de cada uma dessas formas de fusões e aquisições, pode-se apontar as seguintes:

- Sinergia: quando as empresas buscam sinergia, elas podem estar buscando economias de escala (aumento da escala de produção e redução do custo médio), pois “ao duplicarmos os fatores de produção pode-se verificar que o volume de produção mais do que duplica”. Outra alternativa pode ser com base “na economia de escopo (...) quando o mesmo conjunto de insumos pode ser usado para produzir uma ampla gama de bens e serviços” (Gonçalves, 2000, p. 82). Pode ocorrer, também, busca de sinergia financeira, que visa basicamente reduzir os custos de captação de recursos;
- Diversificação de risco: neste caso, a estratégia de fusões e aquisições aparece nos conglomerados, ou é deles característica, como resposta, por exemplo, a turbulências nos mercados. Exemplos dessa estratégia seriam os conglomerados japoneses e coreanos, além da GE, que opera na indústria e também em serviços. “A expansão das F&A’s transfronteiriças nos últimos anos tem envolvido uma diversificação geográfica de investimentos que permite a redução da volatilidade da taxa de retorno dos investimentos em escala global” (idem, p. 82);

- Reestruturação produtiva: essas estratégias resultam de “mudanças nas condições de competitividade e lucratividade das empresas”, causadas em grande parte pelo aumento da concorrência internacional, e aspectos relacionados a “mudanças tecnológicas e organizacionais”. A reestruturação produtiva incentivou grande parte das transações na Europa, durante a década de 1980, quando da iminência do processo de integração europeia, como reação das empresas “ao estabelecimento do mercado comum e à criação de um cronograma de união monetária” (idem, p. 84);
- Acesso à tecnologia: “(...) o processo de F&A’s responde, em grande medida, à necessidade de obter uma tecnologia que é um ativo específico à propriedade de outra empresa” (p. 84). Na maior parte dos casos, quando o motivo é o acesso à tecnologia, as empresas preferem realizar alianças estratégicas, joint ventures ou acordos de cooperação;
- Desregulamentação: processo que pode incentivar as empresas a uma integração vertical para aumentar seu poder de mercado, como exemplificado pela indústria de alumínio, que investiu na indústria de latas. Também a “desregulamentação dos mercados e a liberalização com relação à entrada de investidores estrangeiros tendem também a influenciar o processo de F&A’s. Em ambos os casos as empresas existentes com menor capacidade de competição tornam-se ‘presas’” (Gonçalves, p. 85);
- Privatizações: processos marcados por “transferência de ativos de propriedade estatal para investidores privados tem sido um dos principais mecanismos para aquisições cross border” (idem, p. 85), como é evidente no caso da América Latina;
- Incentivos fiscais: na forma de benefícios tributários, podem ser importantes para a realização de fusões e aquisições, quando há créditos a serem transferidos ou perdas que podem ser compensadas;

A idéia de “globalização” tem revelado certa polêmica, evidenciada principalmente no âmbito da academia. Esse tema suscita alguma apreciação, na medida em que aparece na literatura sobre as fusões e aquisições de forma consensual. Alguns aspectos são apresentados, aqui, em relação ao tema das fusões e aquisições, entretanto sem a pretensão de esgotá-lo.

O movimento de fusões e aquisições disseminou-se pela economia mundial e tem sido interpretado como uma das características do período de “globalização” (Ferraz & Iooty, 2000). Entretanto, este processo de “globalização” econômica não teria sido suficientemente explicado, conforme entendimento de Lacerda (1999), mas para Hirst e Thompson (2001) o conceito de “globalização” teria se transformado em

uma moda das Ciências Sociais, e para Cano (1999) ele teve “um uso generalizado e banalizado na imprensa e mesmo na academia” (p. 37).

Para P. N. Batista Jr. (1997), o termo “globalização” seria inadequado e transmitiria “uma idéia incorreta do que passa no mundo hoje” e deveria ser utilizado apenas “entre aspas para denotar distanciamento e até ironia” (p. 06). Este termo, carregado de ideologia, serviria para divulgar “a idéia de que existe um processo irresistível na economia mundial”, qual seja, o de adaptar-se “a esse movimento inexorável da economia, comandado por forças tecnológicas e pelas grandes corporações, ditas transnacionais, que operam no plano internacional” (p. 07).

A fim de evitar qualquer “mal-entendido”, Batista Jr. ressalta, entretanto, ser

inegável o aumento das transações econômicas internacionais, apoiado em progressos tecnológicos e inovações em áreas como informática, telecomunicações e finanças. Nos últimos 30 anos, houve crescimento expressivo do comércio internacional de bens e serviços, dos investimentos diretos e dos empréstimos e financiamentos internacionais. Mas é preciso resguardar-se contra a carga de fantasia e mitologia que se constrói em cima dessas tendências reais, que são bem mais limitadas do que sugere o barulho em torno do assunto (Batista Jr., 1997, p. 07).

É necessário discutir não tanto o conceito de “globalização”, ou seja, esta discussão não deve ser reduzida apenas a uma questão semântica, mas precisa considerar outros aspectos, como a estratégia “liderada pelos EUA em relação à América Latina” que procura alcançar “a abertura comercial indiscriminada dos mercados nacionais e assim a quebra da reserva de mercado, a desindustrialização, e a diminuição da soberania já limitada que desfrutamos” (Mamigonian, 1999, p. 140).

Em sua análise sobre a “globalização”, Santos (2000) observa que os “últimos anos do século XX foram emblemáticos, porque neles se realizaram grandes concentrações, grandes fusões, tanto na órbita da produção como na das finanças e da informação” (p. 46) e critica os defensores do estado mínimo, pois a respeito das privatizações considera que estas decorreram de um “discurso” que tentava convencer a sociedade da necessidade de “haver menos Estado”, tendo por base “o fato de que os condutores da globalização” necessitariam “de um Estado flexível a seus interesses”. Em sua análise, as privatizações seriam o exemplo da extrema voracidade do capital.

Como as privatizações foram realizadas sob a ótica da desoneração dos Estados Nacionais, com o intuito de retirar de seu controle uma série de empresas importantes ou estratégicas, os capitais privados, notadamente estrangeiros, foram os maiores

beneficiários de seus efeitos. Como consequência, observa-se a ampliação de mercados e a radicalização de relações de produção nessas economias, inseridas em condições de desigualdade no processo de globalização<sup>30</sup>.

### **Rangel e a concessão de serviços públicos**

Como foi mencionado na introdução deste trabalho, Ignácio Rangel elaborou uma proposta de concessão de serviços públicos a iniciativa privada, e a discutiu com técnicos do BNDE (Pizzo, 1997, p. 104-105) com o propósito de superar tanto a crise financeira como a crise cíclica em geral, através de uma redistribuição das atividades entre o setor público e o setor privado da economia.

É preciso ressaltar que o instrumental teórico de Rangel considerava a teoria dos ciclos, e avaliava a situação do país em relação a uma crise econômica emanada do centro do sistema, uma crise externa relacionada ao ciclo longo (4º Kondratieff) coincidente com a crise do ciclo interno de curta duração (*ciclo de Juglar*). É no quadro coincidente, portanto, de uma crise externa e de uma crise interna que Rangel reflete sobre a economia do país e procura soluções para a superação da crise com a retomada do desenvolvimento (Rangel, 1983, p. 11).

Rangel (1985) analisava o desenvolvimento econômico e industrial do País pela “ação concomitante e coordenada” (p. 39) entre o setor público e o setor privado, mas entendia que as partes correspondentes a cada um desses setores mudariam a cada ciclo. Assim,

sempre que o empresariado privado se julga em condições de assumir a responsabilidade por um grupo de atividades, começa a pressionar pela privatização desse setor, o que não impede que o mesmo empresariado entre a cobrar do Estado certos serviços e produtos que, afinal, irão recompor o setor público desfalcado, na fase final da crise. Afinal, depois como antes, haverá, lado a lado, um setor público e um setor privado, em conflito que não exclui colaboração, e, em colaboração, que não exclui conflito. Dialeticamente. (Rangel, 1985, p. 39).

---

<sup>30</sup> “A nação é, sem dúvida, uma categoria histórica, uma estrutura que nasce e morre, depois de cumprida sua missão. Não tenho dúvida de que todos os povos da Terra caminham para uma comunidade única, para ‘Um Mundo Só’. Isto virá por si mesmo, à medida que os problemas que não comportem solução dentro dos marcos nacionais se tornem predominantes e sejam resolvidos os graves problemas suscetíveis de solução dentro dos marcos nacionais. Mas não antes disso. O ‘Mundo Só’ não pode ser um conglomerado heterogêneo de povos ricos e de povos miseráveis, cultos e ignorantes, hígidos e doentes, fortes e fracos” (Ignácio Rangel, *in* Mamigonian, 1997).

Sua proposta considerava o esgotamento da capacidade de investimento do Estado, causada por um endividamento que o tornava incapaz de gerar novos investimentos nos setores mais necessitados da economia, como em infra-estrutura, transporte urbano, energia, água e esgoto, ou seja, todos aqueles “serviços públicos que se atrasaram no seu funcionamento e hoje são as áreas estranguladas” (Pizzo, p. 107). Seu argumento incidia na utilização da capacidade de produção interna, de indústrias que estavam operando com altos índices de ociosidade, notadamente a indústria pesada, a de construção e o setor exportador, setores com capacidade de angariar recursos e de realizar investimentos. Isso ocorreria através da transferência às empresas privadas das empresas públicas que careciam de investimentos, associadas aos setores estrangulados da economia, e que portanto eram os que mais necessitavam de investimento, e, conforme Pizzo (1997)<sup>31</sup> não a transferência de empresas que estavam funcionando bem (como nos citados casos da Usiminas e Telebrás, além da Companhia Vale do Rio Doce e outras empresas)<sup>32</sup>.

### **Referências Bibliográficas:**

AZEVEDO, Eduardo da Rocha. “A próxima vítima”. *In: Folha de São Paulo*, 29/05/2002.

BARROS, Betania Tanure de (org.). *Fusões, Aquisições & Parcerias*. São Paulo: Atlas, 2001.

\_\_\_\_\_. *Fusões e Aquisições no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2003.

BATISTA, Paulo Nogueira. “O Consenso de Washington – a visão neoliberal dos problemas latino-americanos”. *In: Consulta Popular*, cartilha n° 7, novembro/1999.

BATISTA JR., Paulo Nogueira. “‘Globalização’ e administração tributária”. *In Revista Princípios*, set./97.

BIONDI, Aloysio. *O Brasil Privatizado - um balanço do desmonte do Estado*. São Paulo: Editora da Fundação Perseu Abramo, 1999.

---

<sup>31</sup> “Venderam-se empresas do setor petroquímico, do siderúrgico, etc. Nem por isso se resolveu a questão macroeconômica, a da economia como um todo. Houve uma simples transferência de patrimônio. Quer dizer, não era disso que Rangel estava falando” (Pizzo, 1997, p. 108).

<sup>32</sup> “Chegamos, pois, ao ‘x’ do problema nacional, a saber: o quadro institucional atual dos serviços de utilidade pública – concessão de serviço público a empresa pública – esgotou suas possibilidades, porque conduziu a uma taxa de juros proibitivamente elevada, incompatível com a economia desses serviços. A tragédia do endividamento interno e externo prende-se a isso. É indispensável fazer intervir no processo outra grandeza: que não pode ser senão a garantia hipotecária” (Rangel, 1987, p. 22).

- BONELLI, Régis. “Fusões e aquisições no Mercosul”. In: Veiga, Pedro da Motta (org.). *O Brasil e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: SOBEET e Relume Dumará, 2000a.
- BUKHARIN, Nikolai I. *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- CANO, Wilson. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: Unesp, 1999.
- COMIN, Alexandre. “O crescimento das fusões e aquisições no Brasil e no mundo: uma avaliação das tendências recentes”. In: *LEP*, Campinas, Unicamp (3): 63-87, dez. 1996.
- DUPAS, Gilberto. “O Brasil, suas Empresas e os Desafios da Competição Global”. In: BARROS, Betania Tanure de. *Fusões, Aquisições & Parcerias*. São Paulo: Atlas, 2001.
- FERRAZ, J. C. & IOOTY, M. “Fusões, aquisições e internacionalização patrimonial no Brasil nos anos 90”. In: VEIGA, P. da M. (org.). *O Brasil e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: SOBEET e Relume Dumará, 2000.
- GONÇALVES, Reinaldo. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- \_\_\_\_\_. “Centralização do capital em escala global e a desnacionalização da economia brasileira”. In: VEIGA, Pedro da Motta (org.). *O Brasil e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: SOBEET e Relume Dumará, 2000.
- HEAU, Dominique. “Mania de Fusões”. In: BARROS, Betania Tanure de. *Fusões, Aquisições & Parcerias*. São Paulo: Atlas, 2001.
- HIRST, Paul & THOMPSON, G. *Globalização em questão*. Petrópolis (RJ): Vozes, 2001.
- LACERDA, Antonio Corrêa de. *O impacto da globalização na economia brasileira*. São Paulo: Contexto, 1999.
- LÊNIN, Vladimir Ilich. *O imperialismo, fase superior do capitalismo*. São Paulo: Centauro Editora, 2000.
- LESBAUPIN, Ivo e MINEIRO, Adhemar. *O desmonte da Nação em dados*. Petrópolis (RJ): Vozes, 2002.
- LEWINSOHN, Richard. *Trustes e Cartéis – suas origens e influências na economia mundial*. R. de Janeiro; Porto Alegre; S. Paulo: Edição da Livraria do Globo, 1945.

- LODI, João Bosco. *Fusões e aquisições - o cenário brasileiro*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- MAMIGONIAN, Armen. “A América Latina e a economia mundial: notas sobre os casos chileno, mexicano e brasileiro”. In: *Geosul*, Ed. UFSC (28): 139-151, jul./dez. 1999.
- MCCRAW, Thomas K. (Org.). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- MARX, Karl. *O capital*. Livro Primeiro, Vol. II. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.
- MIRANDA, J. C. & MARTINS, L. “Fusões e aquisições de empresas no Brasil”. In: *Economia e Sociedade*, Campinas (14): 67-88, jun. 2000.
- PIZZO, Maria do Rosário. “Rangel e a concessão de serviços públicos à iniciativa privada”. In: Mamigonian, A. *O Pensamento de Ignácio Rangel*. Florianópolis: UFSC, 1997.
- POCHMANN, Marcio. *A década dos mitos - o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil*. São Paulo: Editora Contexto, 2001.
- RANGEL, Ignácio. *Economia Brasileira Contemporânea*. São Paulo: Bial, 1987.
- \_\_\_\_\_. *Economia: milagre e anti-milagre*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985.
- \_\_\_\_\_. “Esta crise não se administra”. In: *Revista de Economia Política*, vol. 3, nº 3, julho-setembro/1983.
- RASMUSSEN, U. W. *Aquisições, fusões & incorporações empresariais*. São Paulo: Aduaneiras, 1989.
- RODRIGUES, R. I. “Empresas estrangeiras e fusões e aquisições: os casos dos ramos de autopeças e de alimentação/bebidas em meados dos anos 90”. In *Textos para discussão*, nº 622, IPEA, Brasília, 1999.
- ROSSETI, Paschoal. “Fusões e Aquisições no Brasil: as razões e os impactos”. In: BARROS, Betania T. de. *Fusões, Aquisições & Parcerias*. São Paulo: Atlas, 2001.
- SANTOS, Milton. *Por uma outra globalização*. Rio de Janeiro, São Paulo: Record, 2000.
- TRICHES, Divanildo. “Fusões, aquisições e outras formas de associação entre empresas no Brasil”. In: *Revista de Administração*, São Paulo, v. 31, nº 1: 14-31, jan-mar., 1996.

VEGRO, Celso L. R. e SATO, G. S. “Fusões e aquisições no setor de produtos alimentares”. *In: Informações Econômicas*, São Paulo, v. 25, nº 5, mai-1995.

VEIGA, Pedro da Motta (org.). *O Brasil e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: SOBEET e Relume Dumará, 2000.

**Periódicos:**

América Economia

Carta Capital

Folha de São Paulo

Forbes Brasil

Gazeta Mercantil

O Estado de São Paulo

Reportagem - Revista da Oficina de Informações

Revista Atenção

Revista Istoé

Revista Veja