

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas

Programa de Pós-Graduação em Sociologia

Pedro Henrique Schneider Parreiras

**HEGEMONIA E TRANSNACIONALIZAÇÃO:  
uma análise exploratória da rede de relações do sistema financeiro  
brasileiro**

Belo Horizonte

2021

Pedro Henrique Schneider Parreiras

**HEGEMONIA E TRANSNACIONALIZAÇÃO:  
uma análise exploratória da rede de relações do sistema financeiro brasileiro**

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-graduação em Sociologia como exigência parcial para a obtenção do título de Doutor em Sociologia pela Universidade Federal de Minas Gerais.

Orientador: Professor Dr. Dimitri Fazito de Almeida Rezende

Belo Horizonte

2021

301	Parreiras, Pedro Henrique Schneider.
P259h	Hegemonia e transnacionalização [manuscrito] : uma análise exploratória da rede de relações do sistema financeiro brasileiro / Pedro Henrique Schneider Parreiras. - 2021.
2021	265 f. : il. Orientador: Dimitri Fazito de Almeida Rezende.
	Tese (doutorado) - Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. Inclui bibliografia.
	1. Sociologia – Teses . 2. Controle financeiro - Teses. I. Rezende, Dimitri Fazito de Almeida. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por Vilma Carvalho de Souza - Bibliotecária - CRB-6/1390



## ATA DA DEFESA DE TESE

### PEDRO HENRIQUE SCHNEIDER PARREIRAS

Ao primeiro (01) dia do mês de Outubro de 2021 (dois mil e vinte e um), reuniu-se a Banca Examinadora de Defesa de Tese de Doutorado, intitulada: **“HEGEMONIA E TRANSNACIONALIZAÇÃO: uma análise exploratória da rede de relações do sistema financeiro brasileiro”**. A banca foi composta pelos professores doutores **Dimitri Fazito de Almeida Rezende** (Orientador – DSO/UFMG), **Silvio Segundo Salej Higgins** (DSO/UFMG), **Jorge Alexandre Barbosa Neves** (DSO/UFMG), **Leonardo César Souza Ramos** (PUC/MG) e **Javier Alberto Vadell** (PUC/MG). Procedeu-se a arguição, finda a qual os membros da Banca Examinadora reuniram-se para deliberar, decidindo por unanimidade pela:

Aprovação (X)

Reprovação da Dissertação ( )

Para constar foi lavrada a presente ata, datada e assinada pelos examinadores.

Belo Horizonte, 01 de Outubro de 2021.

**Prof. Dr. Dimitri Fazito de Almeida Rezende** (Orientador – DSO/UFMG)

**Prof. Dr. Silvio Segundo Salej Higgins** (DSO/UFMG)



**Prof. Dr. Jorge Alexandre Barbosa Neves** (DSO/UFMG)

**Leonardo César Souza Ramos** (PUC/MG)

**Javier Alberto Vadell** (PUC/MG)

## **AGRADECIMENTO**

Primeiramente gostaria de agradecer a minha esposa Raíssa pelo amor e apoio ao longo dessa jornada. Ela foi, e continua sendo, a minha inspiração para continuar trilhando esse caminho cada dia mais difícil, mas certamente recompensador. Também não poderia deixar de agradecer aos meus pais, o alicerce de carinho e incentivo no qual foi construída a minha carreira acadêmica até aqui. Também devo um agradecimento especial às minhas tias e tios, primos, pequena irmã, madrasta, sogros e cunhado, pela convivência encorajadora. Não poderia esquecer de meus amigos com os quais muitas alegrias e fardos foram compartilhados.

Também gostaria de agradecer ao Dr. Dimitri Rezende pela orientação companheira, e que mesmo em meio ao complicado cenário de pandemia mostrou-se frutífera. Também deixo meu agradecimento a todos os professores e funcionários do PPGS UFMG, que de maneira direta ou indireta contribuíram para a construção desse trabalho. Não posso deixar de ser grato aos meus antigos professores e orientador do PPGRI e Departamento de Relações Internacionais da PUC Minas.

Por fim gostaria de agradecer à CAPES pelo financiamento desta pesquisa.

## RESUMO

Nas últimas décadas a financeirização da economia brasileira tem avançado. A predominância do capital financeiro tem sido acompanhada por um cenário de redução nos investimentos em capital fixo, de juros exorbitantes, títulos com rendimento acima da média mundial e lucros cada vez maiores das principais instituições financeiras em atuação no país. Este processo é congruente com dinâmicas internacionais que se intensificaram a partir da virada neoliberal do final da década de 1970 e desencadearam processos sociais e políticos que passaram a atuar em variadas escalas e com variadas intensidades ao redor do mundo. Diante deste cenário, é importante *compreender e descrever analiticamente a rede recente de relações da fração financeira dos capitalistas brasileiros, tendo em vista o contato de parte desta fração com processos transnacionais*. Para tal, o presente estudo mobilizou a Análise de Redes Sociais de forma exploratória para compreender as redes de relações – nacionais e transnacionais - entre os diretores e entre as instituições que atuaram no sistema financeiro brasileiro entre os anos de 2010 e 2019. Esta análise é combinada com uma discussão teórica que remete tanto às teorias clássicas e contemporâneas sobre o capitalismo brasileiro, quanto às teorias de tradição gramsciana sobre os processos da transnacionalização e da formação de uma classe capitalista transnacional. Após as análises foi possível identificar uma rede coesa de relações que se organiza, principalmente em torno de associações de classe – como a FEBRABAN e a CNF – e de diretores centrais que poderiam ser entendidos como em um sentido próximo ao que Gramsci identificou como intelectuais orgânicos. Nesta rede os diretores internacionalizados ainda são periféricos, apontando para uma fração de classe financeira mais voltada para processos sociais nacionais. Apesar de não ser possível afirmar acerca de uma hegemonia da fração financeira no Brasil, esta pode ser entendida como elemento essencial no bloco histórico nacional, principalmente por sua rede de relações se estender por todo o Estado ampliado brasileiro, colocando em relação próxima setores públicos, privados e da sociedade civil.

### **Palavras-Chave:**

Fração Financeira Brasileira; Sistema Financeiro Brasileiro; Redes; Hegemonia; Transnacionalização.

## ABSTRACT

In the last decades the financialization of the Brazilian economy has advanced. The predominance of financial capital has been accompanied by a scenario of reduction in investments in fixed capital, exorbitant interest rates, securities with yields above the world average, and increasing profits of the main financial institutions operating in the country. This process is congruent with international dynamics that intensified after the neoliberal turn of the late 1970s and unleashed social and political processes that began to act on various scales and with varying intensities around the world. Given this scenario, it is important to *understand and analytically describe the recent network of relations of the financial fraction of Brazilian capitalists, in view of the contact of part of this fraction with transnational processes*. To this end, the present study mobilized Social Network Analysis in an exploratory way to understand the networks of relations - national and transnational - among the directors and among the institutions that operated in the Brazilian financial system between the years 2010 and 2019. This analysis is combined with a theoretical discussion that refers both to classical and contemporary theories about Brazilian capitalism, and to theories from the Gramscian tradition about the processes of transnationalization and the formation of a transnational capitalist class. After the analyses it was possible to identify a cohesive network of relations that is organized mainly around class associations - such as FEBRABAN and CNF - central directors who could be understood as in a sense close to what Gramsci identified as organic intellectuals. In this network the internationalized directors are still peripheral, pointing to a financial class fraction more focused on national social processes. Although it is not possible to affirm a hegemony of the financial fraction in Brazil, it could be understood as an essential element in the national historical bloc, mainly because its network of relations extends throughout the Brazilian extended State, putting in close relation public, private and civil society sectors.

**Keywords:** Brazilian Financial Fraction; Brazilian Financial System; Networks; Hegemony; Transnationalization.



## LISTA DE IMAGENS

<b>Imagem 1 – Concentração, em porcentagem, dos ativos pelas principais IFs .....</b>	<b>119</b>
<b>Imagem 2 – Aumento comparativo no SFB entre 2001 e 2019.....</b>	<b>120</b>
<b>Imagem 3 - Configuração do SFB .....</b>	<b>123</b>
<b>Imagem 4 – Rede diretores 2010 .....</b>	<b>170</b>
<b>Imagem 5 – Rede diretores 2010 componente principal .....</b>	<b>171</b>
<b>Imagem 6 – Rede diretores 2015 .....</b>	<b>175</b>
<b>Imagem 7 – Rede diretores 2015 componente principal .....</b>	<b>175</b>
<b>Imagem 8 – Rede diretores 2019 .....</b>	<b>179</b>
<b>Imagem 9 – Rede diretores 2019 componente principal .....</b>	<b>179</b>
<b>Imagem 10 – Rede diretores 2019-2010 .....</b>	<b>183</b>
<b>Imagem 11 – Rede diretores 2019-2010 componente principal.....</b>	<b>183</b>
<b>Imagem 12 – Rede instituições 2010 .....</b>	<b>190</b>
<b>Imagem 13 – Rede instituições 2010 tamanho do nodo igual índice de intermediação.....</b>	<b>192</b>
<b>Imagem 14 – Rede instituições 2015 .....</b>	<b>193</b>
<b>Imagem 15 – Rede instituições 2015 componente principal .....</b>	<b>194</b>
<b>Imagem 16 – Rede instituições 2015 tamanho do nodo igual ao índice de intermediação.....</b>	<b>196</b>
<b>Imagem 17 – Rede instituições 2019 .....</b>	<b>198</b>
<b>Imagem 18 – Rede instituições 2019 componente principal .....</b>	<b>198</b>
<b>Imagem 19 – Rede instituições 2019 componente principal tamanho do nodo igual índice de intermediação .....</b>	<b>200</b>
<b>Imagem 20 – Rede instituições 2019-2010 .....</b>	<b>202</b>
<b>Imagem 21 – Rede instituições 2019-2010 componente principal.....</b>	<b>202</b>
<b>Imagem 22 – Rede instituições 2019-2010 componente principal tamanho do nodo igual índice de centralidade de grau .....</b>	<b>204</b>
<b>Imagem 23 – Rede diretores internacionalizados 2010 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação .....</b>	<b>215</b>
<b>Imagem 24 – Rede diretores internacionalizados 2015 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação .....</b>	<b>216</b>
<b>Imagem 25 – Rede diretores internacionalizados 2019 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação .....</b>	<b>216</b>
<b>Imagem 26 – Rede diretores internacionalizados 2019-2010 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação .....</b>	<b>217</b>
<b>Imagem 27 – Rede instituições internacionalizadas 2010 tamanho do nodo igual nº de diretores internacionalizados .....</b>	<b>224</b>

<b>Imagem 28 – Rede instituições internacionalizadas 2015 tamanho do nodo igual nº de diretores internacionalizados .....</b>	<b>225</b>
<b>Imagem 29 – Rede instituições internacionalizadas 2019 tamanho do nodo igual nº de diretores internacionalizados .....</b>	<b>225</b>
<b>Imagem 30 – Rede instituições internacionalizadas 2019-2010 tamanho do nodo igual nº de diretores internacionalizados .....</b>	<b>226</b>

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Riqueza fictícia e renda real .....	48
Tabela 2 – As 10 maiores instituições do SFB por ativos em milhões de reais .....	118
Tabela 3 - Composição da base de dados por ano analisado .....	163
Tabela 4 – Quantidade de IFs da amostra dentre as maiores IFs por ativos listadas pelo BACEN .....	168
Tabela 5 – Métricas redes 2010 .....	170
Tabela 6 – Os 5 maiores scores de centralidade e n° de diretores que os apresentaram nas redes de 2010 .....	172
Tabela 7 – Índices de centralização para a rede de diretores 2010 componente principal.....	173
Tabela 8 – Métricas redes 2015 .....	176
Tabela 9 – Os 5 maiores scores de centralidade e n° de diretores que os apresentaram nas redes de 2015 .....	177
Tabela 10 – Índices de centralização para a rede de diretores 2015 componente principal.....	178
Tabela 11 – Métricas redes 2019 .....	178
Tabela 12 – Os 5 maiores scores de centralidade e n° de diretores que os apresentaram nas redes de 2019 .....	181
Tabela 13 – Índices de centralização para a rede de diretores 2019 componente principal.....	182
Tabela 14 – Métricas redes 2019-2010.....	184
Tabela 15 – Os 5 maiores scores de centralidade e n° de diretores que os apresentaram nas redes de 2019-2010 .....	185
Tabela 16 – Índices de Centralização para a Rede de Diretores 2019-2010 Componente Principal.....	186
Tabela 17 – Métricas comparativas .....	187
Tabela 18 – Centralização comparativa .....	188
Tabela 19 – Quantidade de <i>small, medium e big linkers</i> por rede .....	189
Tabela 20 – Métricas redes instituições 2010 .....	190
Tabela 21 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2010 .....	191
Tabela 22 – Índices de centralização para a rede de instituições 2010 componente principal.....	193
Tabela 23 – Métricas redes instituições 2015 .....	195
Tabela 24 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2015 .....	195
Tabela 25 – Índices de centralização para a rede de instituições 2015 componente principal.....	197
Tabela 26 – Métricas redes instituições 2019 .....	199

<b>Tabela 27 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2019 .....</b>	<b>199</b>
<b>Tabela 28 – Índices de centralização para a rede de instituições 2019 componente principal.....</b>	<b>201</b>
<b>Tabela 29 – Métricas redes instituições 2019-2010.....</b>	<b>203</b>
<b>Tabela 30 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2019-2010 .....</b>	<b>203</b>
<b>Tabela 31 – Índices de centralização para a rede de instituições 2019-2010 componente principal .....</b>	<b>206</b>
<b>Tabela 32 – N° de instituições que compartilham diretores .....</b>	<b>207</b>
<b>Tabela 33 – Métricas comparativas redes de instituições .....</b>	<b>208</b>
<b>Tabela 34 – Centralização comparativa redes de instituições.....</b>	<b>209</b>
<b>Tabela 35 – N° de diretores com experiência internacional.....</b>	<b>211</b>
<b>Tabela 36 – <i>Linkers</i> internacionalizados .....</b>	<b>212</b>
<b>Tabela 37 – Internacionalizados entre os mais centrais degree no componente principal.....</b>	<b>213</b>
<b>Tabela 38 – Internacionalizados entre os mais centrais closeness no componente principal.....</b>	<b>214</b>
<b>Tabela 39 - Internacionalizados entre os mais centrais betweenness no componente principal.....</b>	<b>215</b>
<b>Tabela 40 – Métricas comparativas redes integrais com e sem diretores internacionalizados.....</b>	<b>218</b>
<b>Tabela 41 – Métricas comparativas redes componentes principais com e sem diretores internacionalizados .....</b>	<b>219</b>
<b>Tabela 42 – Centralizações comparativas entre redes com e sem diretores internacionalizados.....</b>	<b>219</b>
<b>Tabela 43 – Densidade por grupos.....</b>	<b>221</b>
<b>Tabela 44 – N° de instituições internacionalizadas nas redes de instituições.....</b>	<b>222</b>
<b>Tabela 45 – Instituição com o maior número de diretores internacionalizados....</b>	<b>223</b>
<b>Tabela 46 – Métricas comparativas redes integrais de instituições com e sem diretores internacionalizados .....</b>	<b>227</b>
<b>Tabela 47 – Métricas comparativas redes componentes principais de instituições com e sem diretores internacionalizados .....</b>	<b>228</b>
<b>Tabela 48 – Centralizações comparativas das redes de instituições componentes principais com e sem diretores internacionalizados.....</b>	<b>228</b>

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABBC	Associação Brasileira de Bancos
ABBI	Associação Brasileira de Bancos Internacionais
ADCT	Ato das Disposições Constitucionais Transitórias
AMBIMA	Associação Brasileira dos Mercados Financeiros e de Capitais
ARS	Análise de Redes Sociais
BACEN	Banco Central do Brasil
BB	Banco do Brasil
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
BNDES	Bando Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNDESPAR	BNDES Participações S.A.
CCT	Classe Capitalista Transnacional
CDB	Certificados de Depósitos Bancários
CEF	Caixa Econômica Federal
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CF 88	Constituição Federal de 1988
CMN	Conselho Monetário Nacional
CNF	Confederação Nacional das Instituições Financeiras
CNSEG	Confederação Nacional das Seguradoras
COMEF	Comitê de Estabilidade Financeira
COMOC	Comissão Técnica da Moeda e do Crédito
COPOM	Comitê de Política Monetária
CT	Comissão Trilateral
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EUA	Estados Unidos da América
ETN	Estado Transnacional
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FEBRABAN	Federação Brasileira de Bancos
FEM	Fórum Econômico Mundial
FGE	Fundo de Garantia à Exportação
FGPC	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FHC	Fernando Henrique Cardoso

FIU	Fundação Itaú Unibanco
FIMANE	Agência Especial de Financiamento Industrial
FMI	Fundo Monetário Internacional
FND	Fundo Nacional de Desenvolvimento
FUNTTEL	Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações
LTN	Letras do Tesouro Nacional
Mercosul	Mercado Comum do Sul
NAFTA	Tratado Norte-Americano de Livre Comércio
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OEA	Organização dos Estados Americanos
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
Pasep	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PEC	Proposta de Emenda Constitucional
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PROER	Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional
PROES	Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual
SFB	Sistema Financeiro Brasileiro
STN	Secretaria do Tesouro Nacional
SUDENE	Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>2 PERSPECTIVAS SOBRE O CAPITALISMO E DESENVOLVIMENTO BRASILEIROS.....</b>	<b>24</b>
<b>2.1 Patrimonialismo e dependência.....</b>	<b>24</b>
2.1.1 <i>Raymundo Faoro .....</i>	<i>24</i>
2.1.2 <i>Pensamento da CEPAL e teorias da dependência .....</i>	<i>27</i>
2.1.2.1 <i>O pensamento cepalino .....</i>	<i>28</i>
2.1.2.2 <i>As teorias da dependência .....</i>	<i>32</i>
2.1.2.2.1 <i>Os Reformistas .....</i>	<i>35</i>
2.1.2.2.2 <i>Os Revolucionários ou Marxistas.....</i>	<i>39</i>
<b>2.2 Capitalismo de laços e financeirização .....</b>	<b>42</b>
2.2.1 <i>Capitalismo de Laços .....</i>	<i>43</i>
2.2.2 <i>Brasil financeirizado .....</i>	<i>46</i>
<b>3 DA HEGEMONIA NACIONAL A UMA CLASSE CAPITALISTA TRANSNACIONAL.....</b>	<b>52</b>
<b>3.1 Uma base gramsciana.....</b>	<b>52</b>
3.1.1 <i>Hegemonia e a necessidade de se entender a política como consenso e coerção .....</i>	<i>54</i>
3.1.2 <i>Concebendo o Estado de forma ampliada.....</i>	<i>56</i>
3.1.3 <i>O bloco histórico .....</i>	<i>59</i>
3.1.4 <i>Os intelectuais .....</i>	<i>62</i>
3.1.5 <i>Crise orgânica e revolução passiva .....</i>	<i>64</i>
<b>3.2 Transnacionalização do estado e da classe capitalista .....</b>	<b>66</b>
3.2.1 <i>As discussões em torno da transnacionalização do Estado .....</i>	<i>69</i>
3.2.2 <i>As discussões sobre uma classe capitalista transnacional.....</i>	<i>74</i>
3.2.3 <i>Afastando do transnacional o elemento totalizante .....</i>	<i>85</i>
<b>4 O SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO: HISTÓRICO E ESTRUTURA ....</b>	<b>99</b>
<b>4.1 Histórico até os anos 1980 .....</b>	<b>99</b>
<b>4.2 A liberalização da década de 1990 .....</b>	<b>104</b>
<b>4.3 O SFB no século XXI: financeirização e concentração .....</b>	<b>109</b>
4.3.1 <i>Intensificação da financeirização.....</i>	<i>109</i>
4.3.2 <i>Um sistema financeiro altamente concentrado .....</i>	<i>117</i>

<b>4.4 Estrutura formal do SFB .....</b>	<b>122</b>
4.4.1 <i>Subsistema normativo.....</i>	124
4.4.1.1 <i>Conselho Monetário Nacional (CMN) .....</i>	124
4.4.1.2 <i>Banco Central do Brasil (Bacen).....</i>	125
4.4.1.3 <i>Comissão de Valores Mobiliários (CVM) .....</i>	128
4.4.1.4 <i>Banco do Brasil (BB) .....</i>	129
4.4.1.5 <i>Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).....</i>	130
4.4.1.6 <i>Caixa Econômica Federal (CEF) .....</i>	132
4.4.1.7 <i>Secretaria do Tesouro Nacional (STN) .....</i>	133
4.4.1.8 <i>Outras fontes normativas do SFB .....</i>	134
4.4.2 <i>Subsistema de Intermediação .....</i>	135
4.4.2.1 <i>Instituições financeiras bancárias .....</i>	136
4.4.2.2 <i>Instituições financeiras não bancárias .....</i>	137
4.4.2.3 <i>Instituições Auxiliares e Instituições Não Financeiras .....</i>	138
4.4.3 <i>Outras instituições importantes no SFB.....</i>	139
4.4.3.1 <i>Associações .....</i>	139
4.4.3.2 <i>Fundos de Pensão.....</i>	140
<b>5 METODOLOGIA E DADOS .....</b>	<b>142</b>
<b>5.1 A Análise de Redes Sociais.....</b>	<b>142</b>
<b>5.2 As redes de diretorias e diretores interligados.....</b>	<b>145</b>
5.2.1 <i>As diretorias interligadas .....</i>	145
5.2.2 <i>Recursos relacionais à disposição dos atores da rede de diretorias interligadas .....</i>	148
<b>5.3 Estudos sobre a rede corporativa brasileira .....</b>	<b>153</b>
<b>5.4 Redes sociais e os processos de classe .....</b>	<b>155</b>
<b>5.5 Coleta de dados e os procedimentos para as análises.....</b>	<b>159</b>
<b>6 ANÁLISE DAS REDES SOCIAIS DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO .....</b>	<b>168</b>
<b>6.1 As redes de diretores: 2010 a 2019 .....</b>	<b>169</b>
6.1.1 <i>A rede de diretores de 2010.....</i>	169
6.1.2 <i>A rede de diretores de 2015.....</i>	174
6.1.3 <i>A rede de diretores de 2019.....</i>	178
6.1.4 <i>A rede de diretores de 2019-210 .....</i>	182
6.1.5 <i>Comparativo entre as redes de diretores .....</i>	186
6.1.6 <i>Os linkers .....</i>	188



<b>6.2 As redes de instituições: 2010 a 2019 .....</b>	<b>189</b>
6.2.1 <i>A rede de instituições de 2010 .....</i>	<b>189</b>
6.2.2 <i>A rede de instituições de 2015 .....</i>	<b>193</b>
6.2.3 <i>A rede de instituições de 2019 .....</i>	<b>197</b>
6.2.4 <i>A rede de instituições de 2019-2010.....</i>	<b>201</b>
6.2.5 <i>Comparativo entre as redes e com outros estudos .....</i>	<b>206</b>
<b>6.3 As redes de internacionalização dos diretores .....</b>	<b>210</b>
<b>6.4 As redes de internacionalização das instituições .....</b>	<b>221</b>
<b>6.5 Hegemonia e transnacionalização .....</b>	<b>228</b>
<b>7 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>242</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>245</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Nas três últimas décadas a economia brasileira tem se tornado cada vez mais financeirizada. Isto quer dizer que, o capital financeiro tem se tornado predominante no país, em detrimento do capital produtivo. Alguns argumentos apontam nesta direção. Primeiro, desde a década de 1980, o investimento bruto em capital fixo (máquinas e equipamentos, estruturas e edificações, rebanhos e culturas permanentes) tem recuado, passando de 18,5% do PIB nos anos 80, para algo em torno do 14% na primeira década do século XXI. (PAULANI; PATO, 2005; PAULANI, 2012). Segundo, o Brasil vem se transformando em uma plataforma internacional de valorização financeira. (PAULANI, 2017). Se nas décadas de 1980 e 1990 as remessas ao exterior brasileiras estavam atreladas à crise da dívida externa e à abertura econômica, respectivamente, no século 21 a maior parte destas remessas passou a ser composta pelos rendimentos dos investimentos em títulos da dívida pública brasileira cotados no mercado internacional. (PAULANI; PATO, 2005). Terceiro, há um cenário de juros exorbitantes e rendimentos acima da média mundial. Por exemplo, em maio de 2020, os juros de cartão de crédito dos principais bancos giravam em torno de 257,4%. (ANEFAC, 2020a). Este cenário trava o consumo das famílias, o investimento das empresas, além de fornecer pouco incentivo para que as instituições financeiras atuem como dinamizadoras da economia. (DOWBOR, 2015; 2018). E, quarto, nas últimas décadas tanto o lucro quanto o patrimônio das principais instituições financeiras têm crescido em um ritmo muito superior ao da economia brasileira. Em 2019, por exemplo, o PIB brasileiro cresceu 1,1%, enquanto o lucro o Itaú batia recorde, apresentando uma alta de 20,6% com relação ao ano anterior.

Este cenário de preponderância das finanças no Brasil não se encontra dissociado de um contexto internacional. Desde a virada neoliberal, no final da década de 1970, o capitalismo global está sob um regime onde predomina, cada vez mais, a valorização financeira. Entre 1980 e 2007 a quantidade de estoques financeiros no mundo aumentou em quase 20 vezes, e a relação entre o estoque de ativos mundiais e os produtos nacionais brutos aumentou mais de 3 vezes. (PAULANI, 2009). Esta dominância da valorização financeira espalhou-se pelo mundo através de processos que remetem à migração de ativos em busca de maior rentabilidade, à reciclagem dos petrodólares nos mercados europeus e às crises das dívidas dos países do terceiro mundo (CHESNAIS, 1996, 2016; GOWAN, 1999; HARVEY, 2008); facilitadas por dinâmicas ligadas diretamente aos

mecanismos de governança da transnacionalização do Estado – como o FMI, OMC e o G20. (COX, 2002; GILL, 2003). A expansão das finanças não está circunscrita à esfera econômica, estando em sintonia, também, com processos políticos e sociais que são multiescalares. (SASSEN, 2007).

Desta forma, tendo em vista que ao longo das últimas décadas o setor financeiro brasileiro tem se consolidado como central no país - ao ponto de alguns autores o colocarem como hegemônico no sistema produtivo nacional (BRUNO; CAFFÉ, 2015) -, e que este setor está em relação com processos transnacionais multiescalares, nos parece cada vez mais importante entender os processos sociais no interior do sistema financeiro brasileiro e como tais processos interagem com certas dinâmicas transnacionais. Tais processos sociais são justamente o conjunto de laços sociais da fração financeira nacional que integra o sistema financeiro. Estes laços são multiescalares, ocorrendo do local ao global, e que no caso brasileiro apresenta peculiaridades, o que justamente almejamos revelar ao longo do trabalho. Importante destacar, que os processos de transnacionalização e financeirização associados revelam mecanismos que não são simplesmente econômicos ou de inovações tecnológicas no setor financeiro, mas estão relacionados com vínculos sociais entre indivíduos e seus círculos sociais em determinados contextos de ação humana que acabam por fortalecer determinadas estruturas em detrimento de outras, como por exemplo, as finanças sobre os setores produtivos, o capital móvel e especulativo sobre o trabalho, etc. Sendo assim, nosso objetivo principal é *compreender e descrever analiticamente a rede recente de relações da fração financeira dos capitalistas brasileiros, tendo em vista o contato de parte desta fração com processos transnacionais*.

Para alcançar este objetivo mobilizamos, de maneira exploratória, a Análise de Redes Sociais (ARS) para compreender a rede de relações que a fração financeira estabelece no interior do sistema financeiro brasileiro (SFB). A ARS é combinada com a tradição teórica gramsciana que procura entender os processos transnacionalizantes que se intensificaram a partir da virada neoliberal do final da década de 1970, fundamentalmente a transnacionalização do Estado e a formação de uma classe capitalista transnacional. Estes processos nos levaram a olhar para o próprio nível de internacionalização dos diretores e instituições do SFB, o que nos permitiu mensurar a importância dos atores internacionalizados nas redes do SFB para a consolidação de uma fração inserida no bloco histórico nacional.

Alguns esclarecimentos e definições se fazem necessárias de imediato. A primeira é o que entendemos por neoliberalismo, termo que é empregado ao longo do trabalho, mas que não é mobilizado diretamente como um conceito para o desenvolvimento da pesquisa. Antes de tudo, é necessário esclarecer que o neoliberalismo remete aos processos de classe, oriundos da fratura no pacto entre o capital e o trabalho do pós-II Guerra Mundial, evidenciados na crise da década de 1970. (HARVEY, 2008; CAHILL, 2014; DUMÉNIL; LEVY, 2014). Em síntese, esta dimensão de classe é percebida pelo aumento da concentração das rendas nacionais - desde a década de 1970 - nas mãos de uma minoria de proprietários capitalistas e frações superiores da administração, (HARVEY, 2008, 2010; DUMÉNIL; LEVY, 2014), concentração detalhada, por exemplo, por Piketty (2013) em seu célebre *O Capital no Século XXI*.

Em termos mais formalistas, compartilhamos da visão de Nicola Short (2012) que define o neoliberalismo como um projeto intelectual, político e econômico. Ele configura-se como um projeto intelectual na medida em que suas bases se encontram em teorias da economia política que alegam que o neoliberalismo promove a universalização de uma forma de mercado que possuem duas características principais: 1) é a entidade mais eficiente para lidar com as questões econômicas e sociais; e, 2) é uma entidade menos discriminatória do que as instituições políticas tradicionais – fundamentalmente os Estados - que podem servir a determinados interesses. Em síntese, é um projeto que propõe que esta forma de mercado é baseada em “[...] posições ético-políticas de que os mercados são expressões diretas da racionalidade humana [...]”. (SHORT, 2012:47, tradução nossa). Já como um projeto político, o neoliberalismo atua transformando o Estado e as organizações internacionais em instituição que procuram funcionar da maneira mais próxima possível da lógica de mercado. Assim, Estados e organizações internacionais tornam-se importantes agentes para introduzir os mecanismos de mercado em esferas que anteriormente operavam por outras lógicas. Por fim, como projeto econômico, o neoliberalismo engloba a tentativa de solução da crise orgânica de rentabilidade do capital “[...] através da expansão e intensificação de arenas para a acumulação, por exemplo, a comoditização de bens que anteriormente eram considerados bens “sociais” e através da extensão das estruturas de débito.” (SHORT, 2012:47, tradução nossa).

Estes três projetos, esclarece Mudge (2008), compartilham um núcleo ideológico em comum: o mercado – entendido como não político, não cultural, uma entidade similar a uma máquina – é considerado como uma forma de organização superior a todos os

outros modos de organização. Obviamente este pressuposto é alvo de diversas críticas, principalmente da sociologia econômica, que demonstra que o mercado está incrustado (*embedded*) na sociedade, ponto que é abordado diretamente no Capítulo 4 deste trabalho. Também é evidente que a própria pandemia de 2020 colocou em xeque muitos dos dogmas neoliberais. A extensão das mudanças que a crise sanitária global irá impor às relações entre Estado e mercado com certeza será tema de diversas pesquisas futuras.

Uma consequência clara da virada neoliberal a partir do final da década de 1980, como veremos nas Seções 2 e 3, foi o aumento da liberdade para a circulação do capital financeiro, criando um mercado financeiro verdadeiramente global. Com o aumento da importância desta forma de capital, a fração da classe capitalista que o detém e o controla também aumentou sua importância. Entendemos fração de classe como os “[...] segmentos dentro das classes determinados por suas relações com a produção social e com a classe como um todo.” (ROBINSON; HARRIS, 2000:5, tradução nossa).

Também se faz necessário um breve esclarecimento sobre controle e propriedade no capitalismo contemporâneo, tema que ganha importância com o advento do capitalismo gerencial do pós-II Guerra Mundial. Como nos mostra Zeitlin (1974), o fato das funções gerenciais não estarem nas mãos dos proprietários não quer dizer que há uma separação completa entre controle e propriedade, mas sim uma separação da *função* gerencial da propriedade. Ou seja, em última instância, o controle sobre as posições gerenciais ainda está diretamente ligado à própria propriedade, tendo em vista que, por exemplo, a composição da diretoria de uma empresa reflete, muitas vezes, diretamente a composição de seus acionistas majoritários.

Esta relação entre controle e propriedade é ainda mais estreita, pois como nos mostra Unseem (1984), é comum que, aqueles que exercem as funções de alta gerência das grandes empresas, possuam grandes quantidades de ações das instituições em que atuam. Além, as premiações em forma de compensações e bônus fornecem um alto incentivo para que mesmo aquele controlador que não possua ações da empresa tome decisões corporativas como se fosse o dono. Assim, o autor ainda esclarece que, no capitalismo gerencial, não estamos diante de uma série de corporações geridas pelas “mãos de tecnocratas neutros”. Desta forma, a busca pelo lucro ainda prevalece, indicando que apesar de haver uma certa separação entre a função gerencial e a propriedade, não há separação significativa de interesses entre aqueles que gerenciam e os proprietários.

No mais, estes autores tiraram suas conclusões observando os países centrais do capitalismo. No Brasil, a diferença entre controle e propriedade é ainda mais turva, no tocante em que muitas empresas, inclusive as de grande porte, possuem um caráter familiar ou possuem seus próprios proprietários em suas diretorias. Tomemos as instituições financeiras como exemplo. Bancos importantes como o Bom Sucesso e o BMG possuem suas diretorias compostas quase que exclusivamente por membros de uma mesma família. Até mesmo o gigante nacional Itaú Unibanco, ainda possui membros de suas famílias controladoras em sua diretoria. A relação entre propriedade e controle no Brasil ainda pode ser exemplificada pela XP Investimentos, instituição com ascensão meteórica na última década, onde seus dois acionistas majoritários e fundadores também ocupam os cargos de principais diretores.

O que queremos apontar com esta breve discussão é que: como nosso objetivo é entender determinados processos que ocorrem com a fração financeira dos capitalistas brasileiros, fundamentalmente àqueles responsáveis pelo controle do capital financeiro nacional, é vital deixarmos claro que estamos falando de uma fração de classe da qual seus interesses estão na manutenção e reprodução de determinadas relações sociais de produção, e não meramente de um conjunto de indivíduos responsáveis por gerenciar as instituições onde o capital financeiro torna-se mais visível.

Após estes esclarecimentos iniciais, seguimos em como este trabalho está estruturado. Esta tese está dividida em 7 Seções, que englobam esta introdução e as considerações finais. As Seções 2 e 3 são de cunho teórico visando o estabelecimento das bases conceituais da pesquisa. Na Seção 2, intitulada *Perspectivas Sobre o Capitalismo e Desenvolvimento Brasileiros*, buscamos resgatar uma perspectiva, à qual nos referimos como “clássica”, acerca do desenvolvimento brasileiro. Em nosso trabalho, esta perspectiva é representada por Raymundo Faoro e suas ideias acerca de um capitalismo brasileiro politicamente orientado, perceptível nos conceitos de patrimonialismo e estamento. Com a mobilização de Faoro, mesmo que de modo breve, temos como objetivo demonstrar que estruturas tradicionais ainda se fazem presentes no capitalismo brasileiro contemporâneo. Apesar da demonstração destas estruturas não ser objetivo direto da pesquisa, elas não podem ser ignoradas. Ainda como representantes destas perspectivas clássicas, mobilizamos o pensamento cepalino e as teorias da dependência, escolas de pensamento que se preocuparam tanto com a formulação de teorias sobre o desenvolvimento econômico em caráter periférico, quanto em influenciar o próprio desenvolvimento nacional. Desta forma, compreender suas proposições é também

entender parte do processo de desenvolvimento do capitalismo brasileiro na segunda metade do século XX. Além, determinadas discussões, como a posição periférica do Brasil em relação ao sistema capitalista global, ainda são relevantes.

As perspectivas acerca do desenvolvimento e capitalismo brasileiros não se esgotam com os “clássicos”, e é isto o que mostramos na segunda parte da Seção 2. Nela, apresentamos duas perspectivas contemporâneas e que já dialogam diretamente com nosso estudo. A primeira é a tese de Lazzarini (2011) acerca do capitalismo brasileiro organizando-se em torno de um “capitalismo de laços”, um emaranhado de contatos e alianças que gravitam em trono de interesses políticos e econômicos, percebido na própria configuração das redes de proprietários das principais empresas nacionais, na qual o governo federal – através de suas estatais e fundos - desempenha um papel vital. A tese de Lazzarini é importante por demonstrar que a abertura econômica brasileira da década de 1990 não alterou substancialmente a estrutura do capitalismo brasileiro. A segunda, é a tese defendida por Leda Paulani e outros colegas, na qual o Brasil já se encontra em um estágio avançado de financeirização e inserido nos circuitos globais de valorização financeira. Esta financeirização, de acordo com estes autores, acaba por ter um efeito deletério na economia nacional, no tocante em que limita a atuação do Estado, logo, o próprio desenvolvimento do país.

Já na Seção 3, *Da Hegemonia Nacional a Uma Classe Capitalista Transnacional*, é estabelecido um referencial teórico que dialoga e complementa as perspectivas sobre o desenvolvimento e capitalismo brasileiros apresentadas na Seção 2. Partindo dos conceitos clássicos de Antonio Gramsci, propomos que o Brasil, com suas configurações sociais específicas, está em relação dialética com dinâmicas transacionais que são tanto regionalmente desiguais quanto multiescalares. As configurações sociais específicas brasileiras referem-se às configurações internas de classes nacionais refletidas em um bloco histórico nacional que se encontra em um processo constante de construção, manutenção, defesa e contestação da hegemonia de uma classe ou aliança de classes; processo no qual a fração financeira dos capitalistas nacionais está inserida. Esta configuração social brasileira encontra-se em contato com dinâmicas transnacionais, em especial as que identificamos como *transnacionalização do Estado* e uma *classe capitalista transnacional* incipiente. Estas duas dinâmicas são frutos de processos sociais históricos que remetem às relações de classe específicas que acompanham a própria internacionalização da produção que se intensificou a partir da década de 1970 e da disseminação do próprio neoliberalismo. A transnacionalização do Estado, remete a um

processo através do qual os papéis dos Estados nacionais ao redor do mundo são reestruturados em prol do capital transnacional. Neste contexto, as políticas e práticas nacionais têm sido ajustadas para lidar com as demandas da produção internacional e da economia global, hoje, altamente financeirizada. Este processo de transnacionalização é acompanhado por processos sociais que também ocorrem em âmbito transnacional, o que leva à debates em torno da formação de uma classe capitalista transnacional que é proprietária e controla os meios de produção voltados para os circuitos globais de produção e finanças. Esta classe, ainda em formação, portanto incipiente, tem seus contornos mais nítidos no Atlântico Norte, mas com crescente participação do leste asiático. As elites dos países em desenvolvimento, como o Brasil, ainda são periféricas neste processo; ao menos é o que evidenciam os estudos que analisam as redes corporativas globais.

Estes dois processos são regionalmente desiguais, pois, além de lidarem com relações históricas centro-periferia e encontrarem certa limitação geográfica, entram em contato com as forças sociais nacionais que podem resistir, negociar ou aliar-se a tais processos de maneiras particulares. Eles são multiescalares, pois, atuam tanto em escalas regionais, quanto nacionais e subnacionais; afastando a noção de que o nacional e o global são mutuamente excludentes. Em síntese, os processos transnacionais, por exemplo, são mais perceptíveis nos EUA e Europa Ocidental do que em países periféricos como o Brasil ou Rússia, mas também é muito mais perceptível na cidade global de São Paulo, do que em Belo Horizonte. De qualquer forma, diversos estudos apontam para o fato que o Brasil está inserido nestes processos em maior ou menor grau. E como já deixamos claro mais acima, a extensão com a qual a fração financeira dos capitalistas brasileiros interage com este processo é o que almejamos entender.

A Seção 4 da tese, *O Sistema Financeiro Brasileiro: histórico e estrutura*, debruça-se sobre o habitat do nosso objeto de pesquisa. Primeiramente construímos um histórico do sistema financeiro brasileiro (SFB) com enfoque na liberalização da década de 1990 e seus desdobramentos na primeira década dos anos 2000. Este histórico nos revelou dois pontos: primeiro, a abertura econômica acabou por gerar um sistema financeiro altamente concentrado, com grande parte de seus ativos nas mãos de algumas instituições, em sua grande maioria, nacionais. Segundo, principalmente a partir dos anos 2000, há uma intensificação do processo de financeirização da economia brasileira, que acabou, na visão de autores como Dowbor (2018), drenando o sistema produtivo brasileiro ao invés de dinamizá-lo. Em conjunto com o histórico, também apresentamos



no capítulo a estrutura formal do SFB. Uma descrição da função e funcionamento das instituições que compõem tanto o sistema normativo quanto o sistema de intermediação do SFB é apresentada. Além das instituições formais, como o Banco Central e o Conselho Monetário Nacional, também detalhamos a atuação de outras instituições importantes no sistema, como as associações que representam os interesses do setor financeiro e os fundos de pensão.

Por sua vez, a Seção 5 *Metodologia e Dados* apresenta como a pesquisa foi conduzida. Em síntese, mobilizamos a Análise de Redes Sociais (ARS) de maneira exploratória - ou seja, sem a mobilização de uma modelagem estrutural - para mapear e analisar as redes de relações do SFB. No capítulo são realizados alguns esclarecimentos sobre o método para demonstrarmos que dois tipos de redes foram mobilizados no estudo: uma rede de relações entre os diretores das instituições que compõem o SFB, e outra contendo as relações entre as próprias instituições. Diante das discussões em torno do método ARS, das discussões teóricas realizadas e da revisão de alguns estudos brasileiros, foram propostos os seguintes pontos: primeiro, que a rede de diretores e de instituições do SFB pode ser entendida como incrustada (*embedded*) em um contexto social caracterizado pela hegemonia e construção e manutenção de blocos históricos em um Estado entendido em seu sentido ampliado (sociedade civil + sociedade política). Segundo, este contexto social está em interação com processos transnacionais que ocorrem em diferentes escalas. E, terceiro, os diretores com maiores recursos relacionais na rede do SFB podem ser entendidos como intelectuais orgânicos de menor grau. Desta forma, em consonância com o objetivo central da tese, e ancoradas em estudos anteriores e discussões teóricas realizadas ao longo do trabalho, as seguintes hipóteses foram propostas:

*H1: A íntima relação entre o público e o privado, que pode ser percebida através do compartilhamento de diretores entre agências governamentais e instituições financeiras privadas, pode ser entendida como um indicador do engajamento da fração financeira na luta pela hegemonia no bloco histórico nacional.*

*H2: As associações/federações/confederações são atores centrais na rede do SFB.*

*H3: Diante das finanças como vanguarda dos processos transnacionais, os diretores mais centrais na rede SFB são também internacionalizados (com experiência internacional).*

*H4: As instituições do SFB que abrigam mais diretores internacionalizados estão entre as mais centrais na rede.*

*H5: Existem atores chave na rede através dos quais podemos perceber o funcionamento da transnacionalização do Estado. São diretores internacionalizados que ocupam cargos nas agências governamentais e ao mesmo tempo são relevantes para a rede do SFB.*

Por fim, na Seção 6 *Análise das Redes Sociais do Sistema Financeiro Brasileiro* os nossos dados são expostos e analisados. Cobrindo toda a segunda década do século XXI, são analisadas 8 redes sociais no total. Quatro redes de diretores e quatro redes de instituições referentes aos anos de 2010, 2015 e 2019, e referente a toda a década englobando os anos entre 2010 e 2019. No interior destas redes, foram destacados aqueles diretores que possuem alguma experiência internacional através da participação em empresas de outros países e em organizações internacionais diversas. Este destaque nos possibilitou ter um retrato da internacionalização dos diretores e instituições que compõem o SFB, assim como o recurso posicional que estes agentes internacionalizados possuem nas redes. Com estes dados em mãos, voltamos para as nossas discussões teóricas com o intuito de debater cada uma das hipóteses que foram levantadas pelo trabalho.

## **2. PERSPECTIVAS SOBRE O CAPITALISMO E DESENVOLVIMENTO BRASILEIROS**

Há uma longa tradição na academia brasileira de pesquisadores que se dedicaram a estudar a organização do capitalismo no Brasil. A temática do desenvolvimento foi uma constante e não se confinou em uma disciplina apenas. Sociólogos, economistas, historiadores, cientistas políticos - que muitas vezes rompiam as barreiras disciplinares que hoje, muitas vezes, nos parecem tão rígidas – deixaram um legado que teima a continuar nos fornecendo ferramentas interpretativas mesmo após uma “modernidade sepultar a anterior” (FAORO, 1992).

A literatura é vasta, e obviamente não nos é possível e nem nos compete resgatá-la por completo. Mas, ainda assim, se faz necessário determinados resgates – os quais o leitor pode sentir arbitrário ou deficitário, argumentos difíceis de rebater frente à tradição com a qual lidamos. Desta forma, nesse capítulo nos dedicaremos inicialmente a uma perspectiva tida como “clássica” acerca do capitalismo e desenvolvimento brasileiros; aqui representadas por Raymundo Faoro, o pensamento cepalino e as teorias da dependência.

Obviamente as discussões não se encerraram com os “clássicos”. Na segunda parte deste capítulo nos dedicaremos a trabalhos contemporâneos, aqui já inevitavelmente relacionados ao nosso objeto de estudo. Desta forma, primeiramente faremos referência a um estudo que dialoga com a literatura clássica, mas mobiliza a análise de redes sociais para argumentar que o capitalismo brasileiro se organiza em torno de laços sociais que criam um emaranho de relações público-privadas. Na sequência, nos dedicaremos à perspectiva que advoga que o Brasil pode ser entendido como uma potência financeira emergente em que a financeirização avançou a passos largos nas últimas décadas.

### **2.1 Patrimonialismo e dependência**

#### *2.1.1 Raymundo Faoro*

Retomar Raymundo Faoro, mesmo que brevemente, se faz importante no tocante em que estruturas tradicionais ainda se fazem presentes no capitalismo brasileiro. Estruturas estas, que se perpetuam desde o Brasil colônia, nas quais existem uma “[...]”

íntima associação, e até mesmo confusão, entre capital público e privado.” (LAZZARINI, 2011:12-13). É claro que estas estruturas não permaneceram imutáveis ao longo da história ou refletem exatamente as ideias de Faoro como escritas na primeira edição do célebre *Os Donos do Poder*, ainda na década de 1950. O que é importante para o presente trabalho, muito mais do que a mobilização analítica dos conceitos tratados pelo autor, é a ciência de que a organização do capitalismo brasileiro no século 21 apresenta características que remetem a formação histórica brasileira, e que, de alguma maneira ainda nela permanecem, coexistindo com uma economia capitalista de mercado. (TAVARES; FONSECA, 2009).

Estamos chamando a atenção para dois conceitos que se reforçam ao longo da história brasileira: patrimonialismo e estamento. Mobilizando a ideia weberiana de dominação tradicional, Faoro (2001) nos mostra que historicamente o capitalismo brasileiro foi politicamente orientado. Suas características sobreviveram em meio às de um capitalismo moderno, industrial, racional. O capitalismo é politicamente orientado, pois historicamente as atividades mercantis são subordinadas às necessidades de um Estado centralizador desde a sua origem. (RICUPERO; FERREIRA, 2005). Desta maneira, a comunidade política

[...] conduz, comanda, supervisiona os negócios, como negócios privados seus, na origem, como negócios públicos depois, em linhas que se demarcam gradualmente. O súdito, a sociedade, se compreendem no âmbito de um aparelhamento a explorar, a manipular, a tosquiar nos casos extremos. Dessa realidade se projeta, em florescimento natural, a forma de poder, institucionalizada num tipo de domínio: o patrimonialismo, cuja legitimidade assenta no tradicionalismo — assim é porque sempre foi. (FAORO, 2001:866).

O patrimonialismo, foi concebido como uma forma de dominação tradicional na qual o poder político “[...] era exercido em causa própria, por um grupo social cuja característica era, exatamente, a de dominar a máquina política e administrativa do país, através da qual fazia derivar seus benefícios de poder, prestígio e riqueza.” (SCHWARTZMAN, 2003:209). É justamente deste aparelhamento do Estado que caímos na ideia de estamento. Nas palavras de Faoro, a “[...] elite política do patrimonialismo é o estamento, estrato social com efetivo comando político, numa ordem de conteúdo aristocrático.” (FAORO, 2001:878). Nesta ordem estamental, o poder emana de um grupo de pessoas que se apropriam do Estado, mobilizando suas instituições para benefício próprio, os assim denominados, “donos do poder”. (FAORO, 2001; TAVARES;

FONSECA, 2009; ABRITA; GUEDES DA SILVA, 2018). Como defende Faoro (2001), este estamento incrustado no Estado brasileiro apresentou características adaptativas ao logo do tempo, dançando conforme a música de tendências sociais diversas, inclusive de origens internacionais: “Ao receber o impacto de novas forças sociais, a categoria estamental as amacia, domestica, embotando-lhes a agressividade transformadora, para incorporá-las a valores próprios, muitas vezes mediante a adoção de uma ideologia diversa, se compatível com o esquema de domínio.” (FAORO, 2001:882).

Sendo assim, ao longo da história brasileira estaríamos sob um Estado patrimonial e estamental, que “[...] corporifica uma forma de dominação que, ao contrário da dinâmica da sociedade de classes, projeta-se de cima para baixo.” (TAVARES; FONSECA, 2009:63). É inclusive, desta forma de dominação vertical que advém o ceticismo de Faoro (1992) sobre os diversos projetos modernizadores ao longo da história do Brasil, como por exemplo, as reformas pró-mercado do final da década de 1980 e início da década de 1990. O Liberalismo, afirma o autor, “[...] em toda a parte uma ideologia da sociedade civil, seria aqui uma ideologia do Estado para a sociedade civil, que recebe as diretrizes do tipo de Estado que pode criar.” (FAORO, 1992:20).

A centralidade do Estado patrimonial e estamental brasileiro é tamanha, que seria debaixo de suas asas que surgiu a classe empresarial nacional. Sempre tutelada, Faoro (1992) afirma que os empresários seriam uma “classe dentro do estamento”, um grupo “[...] que, apesar da sua coesão, nunca conseguiu ser dominante, nem se transformar numa classe governante [mas,] com uma presença permanente na história brasileira.” (FAORO, 1992:12). Como veremos mais a frente, esta visão de Faoro sobre a classe empresarial brasileira encontra respaldo em estudos mais recentes sobre o capitalismo brasileiro contemporâneo.

De todo forma, como já ressaltado, não é nosso objetivo mobilizar as categorias levantadas por Faoro para a análise do nosso objeto de pesquisa. Mas, seria leviano de nossa parte fechar os olhos para “[...] fenômenos que marcaram a formação histórica brasileira e tenderam a nela permanecer, mesmo coexistindo com a ordem capitalista e competitiva.” (TAVARES; FONSECA, 2009:73). Contudo, como ressalta Schwartzman (2003), devemos estar atentos às peculiaridades históricas, tendo em vista que, o “[...] estamento burocrático continua existindo, mas não é o mesmo dos tempos de D. João VI, D. Pedro II, Getúlio Vargas, Ernesto Geisel e José Sarney.” (SCHWARTZMAN, 2003:211).

### 2.1.2 Pensamento da CEPAL e teorias da dependência

Outro fenômeno que esteve presente na história do Brasil, com maior ênfase a partir do século XX, foi a busca pelo desenvolvimento econômico. De Vargas a FHC, todos os governos, foram de alguma maneira, pautados por este imperativo. Contudo, após a Segunda Guerra Mundial a questão do desenvolvimento ganha o aporte dos estudos da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) e discussões entorno da teoria da dependência.

Isto é relevante, no tocante em que os diversos trabalhos de cepalinos e dependentistas<sup>1</sup> acabaram por exercer influência nas próprias políticas de desenvolvimento. Mesmo dentro da Escola de Sociologia de São Paulo - movimento que prezava pelo academicismo e método científico – houveram aqueles “[...] devotados ativamente a influenciar as políticas públicas.” (BRESSER-PEREIRA, 2010:21). Necessário lembrar que, inclusive um dos principais nomes da Escola de Sociologia de São Paulo e teórico da dependência, Fernando Henrique Cardoso, foi intelectual influente no processo de redemocratização e posteriormente foi eleito e reeleito presidente da república, levando, nas palavras de Batista Jr. (1999), a dependência da “teoria à prática”.

De toda forma, é através da CEPAL que este campo de pensamento sociológico e econômico influenciou com maior nitidez o *police making* latino-americano, em especial o brasileiro nas décadas de 1950 e 1960. É no Brasil em que a CEPAL provavelmente alcançou a influência mais significativa dentre os países da América Latina. Por aqui, além da influência nas políticas públicas, as ideias cepalinas também obtiveram relativo sucesso entre empresários e industrialistas, sem falar na própria repercussão nos meios acadêmicos. Um exemplo notável foi Celso Furtado – um dos principais nomes relacionados à CEPAL - assumir a coordenação da SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste) em 1959, onde teve a oportunidade de estabelecer uma ligação entre a teoria e a prática. (COLITESTE, 2001; CARDOSO, 2015).

No geral a CEPAL, através de seus pesquisadores, forneceu um apoio teórico para o desenvolvimento da América Latina que não pode ser negligenciado, inclusive tendo papel importante no interior da própria OEA (Organização dos Estados Americanos) e influenciando iniciativas de integração na região. (MACHADO, 1999; BRAGA, 2002).

---

<sup>1</sup> A divisão entre cepalinos e dependentistas é um recurso explicativo, sendo necessário lembrar que vários teóricos da dependência também participaram, em algum momento, dos trabalhos realizados pela CEPAL, como o próprio Fernando Henrique Cardoso.

O que queremos deixar claro, é que tanto cepalinos quanto dependentistas influenciaram a própria formulação de políticas no Brasil. Desta forma, compreender suas proposições é também compreender parte do processo de desenvolvimento do capitalismo brasileiro ao longo da segunda metade do século XX.

Sendo assim, antes de prosseguirmos para um detalhamento destas proposições, é necessário destacar que tanto cepalinos quanto dependentistas tentaram se afastar da noção tradicional de desenvolvimento, propondo uma perspectiva que centra as análises nos contextos socioeconômicos latino-americanos. (BRESSER-PEREIRA, 2010). Sem nos delongarmos em demasia, o essencial é deixar claro que para estes autores o desenvolvimento latino americano (e em certa medida, também o do sudeste asiático e o africano) não deve ser compreendido da forma corriqueira e positivista com a qual usualmente o desenvolvimento é apresentado: “[...] que enxerga no curso da história a possibilidade de uma trajetória quase linear de uma situação ‘pior’ para outra ‘melhor’ – um verdadeiro progresso -, atribuindo a essa trajetória possível o termo *desenvolvimento*.” (CARCANHOLO, 2013:193). Ou como Frank (1970) afirma, “[...] que os países subdesenvolvidos de hoje ainda estão em um estágio, as vezes retratado como um estágio original da história, através do qual os agora países desenvolvidos passaram muito tempo atrás.” (FRANK, 1970:5). Em síntese, cepalinos e dependentistas fazem parte de uma tradição crítica ao pensamento econômico ortodoxo que compreendia e ainda compreende o subdesenvolvimento como “[...] uma condição originada por problemas, insuficiências e incapacidades dos próprios países subdesenvolvidos.” (CARCANHOLO, 2007:135). O subdesenvolvimento, por sua vez, seria sanado através da implementação de “[...] *boas políticas* (sic), que invariavelmente, significam o estabelecimento de uma economia de mercado, com pouca intervenção estatal, sem restrição aos fluxos internacionais de produtos, serviços e capitais, aceitando a divisão internacional do trabalho segundo a ‘lei’ das vantagens comparativas.” (CARCANHOLO, 2007:135). Como o desenvolvimento - ou o subdesenvolvimento - pode ser compreendido para cepalinos e dependentistas é o que discutiremos a seguir.

### **2.1.2.1 O pensamento cepalino**

A CEPAL é uma comissão da ONU (Organizações das Nações Unidas) sediada em Santiago no Chile e fundada em 1948 para contribuir para o desenvolvimento econômico e social da América Latina e Caribe através de ações coordenadas e promoção

das relações econômicas entre os países da região. (CEPAL, 2019a). A partir da década de 1990 a comissão abandona seus posicionamentos críticos, passando assim, de certa forma, a aderir à ortodoxia neoliberal (CARCANHOLO, 2007), ou como afirmam Almeida Filho e Corrêa (2011), ela encontra, finalmente, “[...] a sua natureza de instituição das Nações Unidas [...]”. (ALMEIDA FILHO; CORRÊA, 2011:94). Esta mudança de posicionamento também é acompanhada por uma perda de influência, no meios acadêmicos e políticos. Contudo, os trabalhos realizados por seus pesquisadores e intelectuais<sup>2</sup> ao longo das décadas seguintes ao pós-guerra (décadas de 1960 e 1950) influenciaram uma geração de acadêmicos brasileiros, orientando parte importante das análises econômicas e sociais no Brasil e deixando marcas expressivas nas correntes teóricas posteriores. (COLISTETE, 2001). Estes trabalhos são considerados como parte de uma visão cepalina clássica, em contra partida ao que se convencionou chamar de Nova Cepal, que se origina a partir das mudanças de posicionamento na década de 1990. (CARCANHOLO, 2007). É justamente para esta visão clássica da CEPAL para a qual nos voltaremos a partir de agora.

As ideias clássicas da CEPAL e seus diversos intelectuais serão tratados em conjunto neste trabalho. Estamos cientes de que a organização foi palco de diversos embates de ideais, como por exemplo, o debate acerca da estagnação travado entre Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares. Como nosso objetivo não é resgatar o completo histórico do pensamento por detrás da CEPAL nos contentaremos em indicar as principais ideias e proposições da comissão e seus intelectuais.

Como destaca Colistete (2001), pode-se afirmar que há um consenso de que a produção clássica da CEPAL não é apenas um “manifesto” em prol do desenvolvimento da América Latina. Há nas obras dos autores cepalinos uma estrutura conceitual própria que fundamentaram as propostas de políticas econômicas advindas da comissão no pós-II Guerra Mundial. Estes conceitos e proposições são comumente referidos como “desenvolvimento cepalino”, que de maneira geral, propunha “[...] que a industrialização apoiada pela ação do Estado seria a forma básica de superação do subdesenvolvimento latino-americano.” (COLISTETE, 2001:21).

O desenvolvimento cepalino apresentou uma crítica à economia ortodoxa da época e à sua defesa da divisão de trabalho no mercado mundial baseada nas vantagens comparativas de cada país. Para esta visão, a divisão internacional do trabalho era

---

<sup>2</sup> Dentre os principais nomes vinculados ao pensamento cepalino, além do já citado Celso Furtado, destacamos Maria da Conceição Tavares, Raúl Prebisch, Osvaldo Sunkel, Ricardo Bielschowsky.



inevitável, justamente pelas vantagens comparativas que cada país apresenta. Desta forma, alguns países seriam mais aptos à produção de matérias-primas, enquanto outros apresentariam vantagens para produzir bens industriais. Para os cepalinos, esta divisão, da forma como era apresentada, claramente beneficiava os países industrializados em detrimento dos países subdesenvolvidos focados na exportação de bens primários. (BRESSER-PEREIRA, 2005; CARDOSO; FALETTO, 2008; LEME, 2015a).

O caminho para a reversão deste cenário era a industrialização dos países subdesenvolvidos. A defesa da industrialização, segundo Braga (2002), baseava-se em três diagnósticos: 1) a industrialização era necessária para absorver a crescente mão-de-obra, esta oriunda do crescimento demográfico e do aumento da urbanização vividos na época; 2) a industrialização produziria externalidades positivas, em destaque, a difusão tecnológica e a elevação da produtividade, ambas contribuindo para o crescimento econômico; e 3) a percepção de que era necessário romper com o processo de deterioração dos termos de troca<sup>3</sup>, oriundo das diferenças nas elasticidades-renda na demanda entre produtos básicos e manufaturados. (BRAGA, 2002). Contudo, os cepalinos chamavam a atenção para o fato de que nas economias subdesenvolvidas, a industrialização “[...] estava sujeita às suas próprias leis históricas, desta forma elas não seguiriam automaticamente o mesmo caminho tomado pelos países desenvolvidos.” (BARBOSA; MISSIO; JAYME JR, 2019:25, tradução nossa).

Isto ocorre, pois, os problemas para o desenvolvimento das economias latino-americanas devem ser localizados dentro do contexto de uma economia mundial, ou mais precisamente, analisados dentro do paradigma centro-periferia. (KAY, 1991). Esta diferenciação entre países localizados no centro do sistema e outros na periferia, é um produto histórico originado com a própria revolução industrial e perpetrado pelo comércio internacional através da deterioração dos termos de troca, como fica evidente na explicação de Kay (1991) a seguir:

Segundo esse paradigma, a dualidade da economia mundial se originou com a revolução industrial no centro, quando as possibilidades de

---

<sup>3</sup> Deterioração dos termos de troca refere-se à tendência de deterioração dos termos de intercâmbio entre as matérias-primas e alimentos de um lado, e do outro, bens industrializados. A seguinte passagem nos esclarece esse importante componente do pensamento de Raúl Prebisch: “Dada a especialização dos países em desenvolvimento na produção de matérias-primas e alimentos, a tendência à deterioração dos preços desses produtos resultaria na tendência à deterioração dos termos de intercâmbio desses países. A deterioração dos termos de intercâmbio significa que, se os volumes exportados se mantivessem estáveis, sua capacidade de compra de bens e serviços do exterior, ou seja, a capacidade de importar, diminuiria com o decorrer do tempo.” (CEPAL, 2019b:3-4, tradução nossa).

aumentar a produtividade dos fatores de produção aumentaram dramaticamente. A difusão desse progresso técnico foi, no entanto, muito desigual em todo o mundo. Os países centrais internalizaram a nova tecnologia desenvolvendo um setor industrial de bens de capital e espalhando a tecnologia aprimorada a todos os setores econômicos. Isso resultou no desenvolvimento de uma economia homogênea e integrada. Na periferia, por outro lado, as novas tecnologias foram em grande parte importadas e confinadas principalmente ao setor exportador de produtos primários. Como consequência, a economia periférica tornou-se desarticulada e dualista: desarticulada porque precisou importar a tecnologia avançada do centro; e dualista porque um grande abismo na produtividade se desenvolveu entre os setores de exportação e subsistência. Um considerável setor pré-capitalista de baixa produtividade sobrevive na periferia, produzindo um excedente contínuo de trabalho. Esse grande excedente de mão-de-obra mantém os salários baixos e evita que a periferia retenha os frutos de seu próprio progresso tecnológico, à medida que os aumentos de produtividade no setor de exportação são amplamente transferidos para o centro devido à deterioração dos termos de troca. (KAY, 1991:35-36, tradução nossa).

De acordo com o mesmo autor, este paradigma é a pedra angular da perspectiva estruturalista que caracteriza a visão clássica de desenvolvimento cepalino. Esta perspectiva tem a sua originalidade calcada em duas proposições: 1) o processo de desenvolvimento e subdesenvolvimento é um único processo; 2) as disparidades entre centro e periferia são reproduzidas e aprofundadas através do comércio internacional. (KAY, 1991).

Diante desta estrutura que determina o mercado mundial, a visão clássica de desenvolvimento cepalino apresentou uma série de medidas que poderiam vir a melhorar a posição dos países latino-americanos localizados na periferia do sistema, sendo a principal delas o modelo de substituição de importações com ativa participação estatal, através do qual a industrialização da região seria possível. De acordo com Cardoso (2015), tal modelo foi proposto pelos técnicos e autores clássicos da CEPAL, tendo em vista a assimetria que caracteriza as relações entre o centro industrializado e exportador de manufaturas e a periferia fornecedora de bens primários e matérias-primas; uma relação que mantinha certa semelhanças com as relações metrópole-colônia. Ainda, alertava o pensamento clássico da CEPAL, o progresso técnico propagava-se com excessiva lentidão do centro para a periferia, o que demandava políticas de industrialização para acelerar este processo. Daí a necessidade da “[...] substituição de importações de produtos que pudessem ser fabricados internamente sem agravamento das relações de dependência tecnológica.” (CARDOSO, 2015:34). Cardoso (2015) ainda acrescenta que em tal processo a participação do Estado era vital, fundamentalmente, “[...]”

na criação de um ambiente propício ao uso dos habituais instrumentos de política econômica (apoio a novos setores industriais e fixação de tarifas protecionistas) favoráveis ao arranque e consolidação dos setores industriais.” (CARDOSO, 2015:34).

Como já citado, a visão clássica da CEPAL obteve significativo grau de aceitação nos meios políticos e empresariais latino-americanos nas décadas de 1950 e 1960, em especial no Brasil. Contudo esta influência mingou com os golpes militares por toda a América Latina. Como ressalta Sader (2005), os regimes militares na região trouxeram questões para as quais a CEPAL não possuía respostas. Com uma destas questões – o imperialismo – as teorias da dependência se engajaram de maneira mais direta. (SADER, 2005).

### ***2.1.2.2 As teorias da dependência***

Tratar da dependência como teoria é um ponto que levanta controvérsias na literatura. Parte da literatura trata o tema apenas como teoria da dependência, partindo do pressuposto de que os trabalhos em torno da temática se configuram como verdadeiras teorias ou derivam de outras teorias clássicas, ou simplesmente evitam a discussão. A outra parte, afirma que não há uma teoria da dependência. Por exemplo, Batista Jr. (1999) alega que não há propriamente uma teoria da dependência, “[...] mas um conjunto de observações sobre as economias e sociedades latino-americanas e suas relações internacionais em determinado período histórico.” (BATISTA JR., 1999:215). Por sua vez, Machado (1999) alega que a dependência é uma obviedade histórica e não uma teoria, sendo que esta deve ser “[...] entendida como condição histórica, como estado ou caráter de sujeição, subordinação, ou como efeito dependente de causa, apresenta sentido tão genérico que não pode ser reduzido a teoria, tomada esta como mero conhecimento especulativo, ou ainda como doutrina ou sistema geral.” (MACHADO, 1999:202). Já Bresser-Pereira (2010), alega que a teoria da dependência não seria nem uma teoria e nem uma estratégia de desenvolvimento, mas sim “[...] uma interpretação sociológica e política da América Latina [...]”. (BRESSER-PEREIRA, 2010:31). Inclusive, Cardoso e Faletto (2008) – para muitos os principais autores dependentistas – evitam falar numa teoria da dependência: “Nossa contribuição, se ela existe, vai nessa direção, sem qualquer pretensão de propor novas teorias derivadas das teorias clássicas. Para evitar mal-entendidos, referimo-nos a “situações de dependência”, à “categoria” ou à “teoria” da dependência.” (CARDOSO; FALETTTO, 2008:18).

Acreditamos que esta discussão tem relação direta com a própria divisão feita no interior da teoria da dependência. Para Bresser-Pereira (2005; 2010) é possível apontar para três vertentes na teoria da dependência. A primeira seria uma de inspiração marxista e que mobiliza, principalmente, a noção de superexploração do trabalhador, como discutido por Ruy Mauro Marini. A segunda seria a vertente da dependência associada, tendo como principal expoente a ideia de desenvolvimento associado às economias centrais, como foi proposto por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto. Por fim, haveria uma terceira vertente, com a qual Bresser-Pereira se identifica: a nacional dependente, na qual o autor defende a possibilidade de um desenvolvimento nacional fomentado pelas próprias elites locais e pela burocracia estatal.

A outra divisão foi consolidada por Kay (1991) em seus esforços de mapear o pensamento acerca do desenvolvimento e subdesenvolvimento na América Latina. Ao invés de três vertentes, o autor identifica apenas duas: a reformista e a marxista (ou revolucionária). Na primeira estaria contida tanto a vertente da dependência associada quanto a nacional dependente. De acordo com Kay (1991), o que uniria tanto reformistas quanto marxistas seriam suas posições contrárias à teoria econômica neoclássica e à teoria da modernização, além de uma compreensão do subdesenvolvimento como um produto advindo dos processos contidos na própria lógica do sistema capitalista mundial que tende a reproduzir e a manter a segmentação do sistema mundial em centro e periferia – como já destacado anteriormente. Mas, as duas vertentes se distanciariam quanto aos diagnósticos para a superação do subdesenvolvimento: enquanto os reformistas acreditam em uma superação do subdesenvolvimento através de reformas nos sistemas capitalistas nacionais e internacionais, os marxistas alegavam que apenas o socialismo poderia, em última instância, sobrepujar o subdesenvolvimento e as desigualdades contidas no sistema capitalista.

Desta forma - retomando a questão acerca de uma teoria ou não da dependência – a literatura que comumente vê com receio uma teoria da dependência, advogando a favor de “perspectivas” ou “situações” de dependência, está geralmente vinculada à vertente reformistas da teoria da dependência, enquanto os que tratam a dependência como teoria, estão, geralmente, vinculados à vertente marxista. Como ficará mais evidente a seguir, nos parece que isto ocorre, pois, a vertente marxista enxerga seus argumentos como um desdobramento da teoria clássica de Marx e das teorias marxistas sobre o imperialismo, não tendo problema, assim, em tratar suas discussões em termos de teoria. De toda maneira, mesmo nos trabalhos que renegam o caráter teórico das discussões em torno da

dependência, os debates são tratados como teoria da dependência – vide, por exemplo, Batista Jr. (1999) e Machado (1999). Desta forma, faremos o mesmo no presente trabalho e iremos utilizar “teoria da dependência”.

De uma maneira geral, a teoria da dependência busca ser, como afirma Moraes (2010), o outro lado da teoria do imperialismo. Assim como as teorias clássicas sobre o imperialismo, os dependentistas também estão preocupados com as relações de dominação que configuram as relações interestatais. Todavia, este conjunto de autores latino-americanos procurou estudar estas relações do ponto de vista do dominado, focando nos efeitos específicos desta relação: o subdesenvolvimento. (MORAES, 2010).

De acordo com Grosfoguel (2018), três eventos importantes no início da década de 1960 conformaram o contexto social no qual surge a teoria da dependência. O primeiro foi a crise do modelo de industrialização por substituição de importações na América Latina, o que levou a um questionamento dos princípios defendidos pela CEPAL. Com importações focadas em bens de capital ao invés de bens de consumo, e com um crescente número de indústrias sendo criadas por multinacionais em busca dos mercados locais, a região se viu no início dos anos 1950 com “[...] déficits de balança de pagamentos, déficits comerciais, aumento das populações marginalizadas e inflação [...]”. (GROSFOGUEL, 2018:21).

O segundo evento foi a Revolução cubana. Este evento mudou o imaginário político para muitos na América Latina, tendo em vista que forçou os atores políticos mais à esquerda a repensarem suas concepções sobre o desenvolvimento e as alternativas políticas para a região. O surgimento de um regime socialista em Cuba fez com que o caráter feudal da América Latina – defendido pelos partidos comunistas da região – fosse questionado. Desta forma, a opção de desenvolvimento capitalista em aliança com a burguesia nacional, defendida por estes partidos, passou a ter que lidar com a possibilidade real de uma revolução socialista. (GROSFOGUEL, 2018).

Já o terceiro evento, foi a aglomeração de jovens intelectuais de esquerda exilada em Santiago, causada pela série de golpes militares na região. Trabalhando nas universidades chilenas e na CEPAL, esta geração de intelectuais contribuiu para uma revisão crítica da doutrina cepalina, assim como para as críticas contra o marxismo ortodoxo dos partidos comunistas da América Latina e contra a teoria da modernização gestada nos EUA. É este conjunto de intelectuais que ficaram conhecidos como escola da dependência ou dependentistas. (GROSFOGUEL, 2018).

De toda forma, aqui optamos pela classificação feita por Kay (1991) para sintetizarmos o pensamento dependentista. Isto ocorre, pois, nos parece mais condizente com a real configuração do campo<sup>4</sup>, além de afastar uma noção evolucionista que se encontra implícita na classificação de Bresser-Pereira (2005; 2010), que acaba por tratar a sua perspectiva nacional dependente – a mais recente em uma escala cronológica - como a única que reconhece uma possibilidade real de desenvolvimento. Feito os esclarecimentos iniciais, partiremos para uma discussão acerca das teorias da dependência propriamente ditas.

#### 2.1.2.2.1 Os Reformistas

Parte destes intelectuais é definida por Kay (1991) como reformistas<sup>5</sup>. Dentre eles se destaca a concepção de dependência associada formulada por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto em seu estudo seminal *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, publicado pela primeira vez em 1969. A perspectiva de Cardoso e Faletto (1975; 2000; 2008) procura estabelecer uma análise de cunho sociológico das relações de dependência que caracterizam o mercado mundial. Para tal, os autores, em um primeiro momento, procuram se afastar da perspectiva estruturalista do pensamento cepalino clássico. Apesar de concordarem com as críticas da CEPAL ao pensamento econômico ortodoxo e às teorias da modernização, os autores destacam que “[...] as teorias e críticas econômicas da CEPAL não se baseavam numa análise do processo social, não chamavam a atenção para as relações imperialistas entre os países e não levavam em conta as relações assimétricas entre classes.” (CARDOSO; FALETTTO, 2008:5).

Diante disto, os autores buscam trazer a análise da relação de dependência para o campo das relações entre classes sociais. Desta forma, o foco não seria “[...] estudar as relações entre as nações, embora estas não possam ser esquecidas, mas é a de fazer a análise das classes sociais no capitalismo dependente.” (BRESSER-PEREIRA, 2005:216). Desta forma, como destaca Leme (2015a), o desenvolvimento deixa de ser uma questão puramente econômica e passa a ganhar contornos políticos. Assim, as relações entre centro-periferia/dominante-dominado, alegam Cardoso e Faletto (2008),

---

<sup>4</sup> O campo aqui pode ser entendido como uma categoria bourdieusiana, “[...] um universo em que as características dos produtores são definidas pela sua posição em relações de produção, pelo lugar que ocupam num certo espaço de relações objetivas.” (BOURDIEU, 2003:86).

<sup>5</sup> Kay (1991) também destaca a importância de Osvaldo Sunkel e Celso Furtado, mas por delimitação do trabalho concentramos nossa atenção apenas nos argumentos de Cardoso e Faletto.

devem ser compreendidas como um todo complexo, “[...] cujos elos estruturais não se baseiam em simples formas externas de exploração e coerção, mas estão enraizados em coincidências de interesses das classes dominantes locais e internacionais, e por outro lado são desafiadas por grupos e classes locais dominadas.” (CARDOSO; FALETTO, 2008:12). Sendo assim, a dominação externa acaba encontrando respaldo interno, basicamente “[...] através das práticas sociais de grupos e classes locais que tentam reforçar interesses estrangeiros, não propriamente porque são estrangeiros, mas porque podem coincidir com os valores e interesses que pretensamente pertencem àqueles grupos.” (CARDOSO; FALETTO, 2008:12). Com a ênfase agora nas relações sociais, Cardoso e Faletto (2000) fazem a seguinte interpretação da situação de dependência que caracterizam os países latino-americanos, em especial o Brasil:

A dependência encontra assim não só “expressão” interna, mas também seu verdadeiro caráter como modo determinado de relações estruturais: um tipo específico de relação entre as classes e grupos que implica uma situação de domínio que mantém estruturalmente a vinculação econômica com o exterior. Nesta perspectiva, a análise da dependência significa que não se deve considerá-la como uma “variável externa”, mas que é possível analisá-la a partir da configuração do sistema de relações entre as diferentes classes sociais no âmbito mesmo das nações dependentes. (CARDOSO; FALETTO, 2000:512).

Sendo assim, como esclarece os autores (1975), a dependência pode ser identificada no interior dos próprios países dependentes, em grande medida devido ao que os autores chamam de “internacionalização do mercado interno”. Este processo ocorre, na medida em que a relação entre economias nacionais dependentes e as economias centrais capitalistas se desenrola no interior do próprio mercado interno das primeiras. Isto acontece através das próprias dinâmicas geradas pelos processos de desenvolvimento de setores industriais mais dinâmicos nas economias periféricas, basicamente indústrias químicas, eletrônicas e automotrizas, que acabam reorganizando o setor industrial local através de novas técnicas produtivas. Nas palavras dos autores, essa “[...] revolução industrial de novo tipo conduz a uma reorganização administrativa, tecnológica e financeira que implica a reordenação das formas de controle social e político.” (CARDOSO; FALETTO, 1975:128). Esta revolução que leva a uma unificação dos sistemas produtivos resulta em uma “[...] padronização dos mercados e a seu ordenamento supranacional.” (CARDOSO; FALETTO, 1975:130). A questão das classes fica mais evidente quando os autores constatam que, este “[...] novo setor econômico, onde

preponderam as empresas monopolísticas internacionalizadas e o setor financeiro que surge vinculado ao mercado interno, procura exercer uma influência fundamental sobre as decisões nacionais.” (CARDOSO; FALETTO, 1975:133). Processo este, que não é assistido com passividade, sendo acompanhado de oposições e lutas entre as distintas frações de classe envolvidas. (CARDOSO; FALETTO, 1975).

Dessa forma chega-se à ideia do que os autores estão definindo como internacionalização do mercado interno: “[...] expressão que caracteriza a situação que responde a um controle crescente do sistema econômico das nações dependentes pelas grandes unidades produtivas monopolísticas internacionais.” (CARDOSO; FALETTO, 1975:141). Assim, a situação de dependência não seria uma relação metafísica, mas, sim fruto “[...] de uma rede de interesses e de coações que ligam uns grupos sociais aos outros, umas classes a outras.” (CARDOSO; FALETTO, 1975:141). Perceba que Cardoso e Faletto já antecipavam processos globalizantes em torno da produção e finanças que se intensificaram ao longo da década de 1980 e 1990. Suas discussões também possuem nítidos pontos de contato com discussões mais contemporâneas acerca da transnacionalização do Estado, ponto que trataremos mais à frente.

O importante agora é deixar claro que o desdobramento desta noção de internacionalização do mercado interno é a concepção da possibilidade de um desenvolvimento associado. Um desenvolvimento, que segundo Cardoso e Faletto (2008), em uma situação de dependência “[...] significa o progresso das forças produtivas, principalmente através da importação de tecnologia, acumulação de capital, penetração de empresas estrangeiras nas economias locais, números crescentes de grupos assalariados e intensificação da divisão social do trabalho.” (CARDOSO; FALETTO, 2008:19). Estando as economias periféricas - mesmo aquelas com algum grau de produção de bens de capital - em uma situação de dependência caracterizada pela falta de condições financeiras, tecnológicas e organizativas para a continuidade de seu desenvolvimento, se vê impelida a participar, nas palavras dos autores, do “[...] jogo de “interdependência”, mas numa posição semelhante à do cliente que procura um banqueiro.” (CARDOSO; FALETTO, 2008:17).

A maneira de entrar neste jogo é o pacto das elites políticas e econômicas locais com as elites estrangeiras. De acordo com Leme (2015a; 2015b), este pacto acabaria por gerar uma situação de desenvolvimento dependente associado, no qual o país poderia ser capaz de extrair benefícios desta relação, mesmo ela sendo assimétrica. Contudo, isto



deitaria da capacidade de articulação das elites internas em solucionar conflitos de interesses internos e de pactuações bem-sucedidas com os interesses externos.

É a partir desta ideia de pacto de elites que Bresser-Pereira (2005; 2010) parece tecer sua crítica à dependência associada e desenvolve sua própria perspectiva para a dependência. Segundo o autor, a dependência associada de Cardoso e Faletto pode ser resumida em uma ideia simples: “já que os países latino-americanos não contam com uma burguesia nacional, não lhes resta alternativa senão se associarem ao sistema dominante e aproveitarem as frestas que ele oferece em proveito de seu desenvolvimento.” (BRESSER-PEREIRA, 2010:37). Para o autor, as ideias em torno da dependência associada contribuíram para uma alienação da ideia de nação entre os intelectuais da região. (BRESSER-PEREIRA, 2010). E é este “nacionalismo perdido” que o autor parece tentar resgatar com a sua interpretação nacional-dependente. Apesar de reconhecer muitos pontos em comum com a perspectiva de Cardoso e Faletto – o principal sendo o caráter dependente das elites latino-americanas - o autor afirma que a sua proposta se distingue em um ponto central: “a impossibilidade de existir uma burguesia nacional, ou, mais amplamente, de elites nacionais.” (BRESSER-PEREIRA, 2005:220). Para a perspectiva nacional-dependente, afirma Bresser-Pereira, as classes capitalistas dos países dependentes dividem-se em dois grupos: um grupo voltado ao externo, mercantil e financeiro que está associado aos países centrais; e o outro, formado pela burguesia industrial destes países. Esta burguesia industrial local, afirma o autor, “[...] vive um processo de permanente contradição entre a desejada identificação dos empresários industriais com sua nação, contando com políticas públicas que aumentam os lucros e sustentam a acumulação de capital, e a tentação de se aliarem às elites empresariais nos respectivos países centrais.” (BRESSER-PEREIRA, 2010:38). Sendo assim, para a interpretação nacional-dependente, o desenvolvimento ocorre, na realidade quando as elites locais estão guiadas pelos “interesses nacionais”, ao invés de pelas pressões advindas do centro do capitalismo, ou nas palavras do autor, “[...] sempre que fatores nacionais prevalecessem sobre fatores dependentes na definição de políticas e reformas.” (BRESSER-PEREIRA, 2010:40).

De toda forma, a perspectiva de Bresser-Pereira, e sua crítica a interpretação da dependência associada, também pode ser enquadrada dentro de uma vertente reformista da teoria da dependência. Um contraponto mais substancial às ideias de Cardoso e Faletto advém da vertente marxista, à qual nos dedicaremos a seguir.

#### 2.1.2.2.2 Os Revolucionários ou Marxistas

A segunda vertente da teoria da dependência, como exposto por Kay (1991), é a revolucionária, ou marxista. De acordo com o autor, esta perspectiva surge da constatação de que Marx não havia desenvolvido a questão colonial por completo, e que a teoria clássica do imperialismo focava suas análises nos países imperialistas, tendo contribuído pouco para uma perspectiva própria das colônias e dominados. Desta forma, a perspectiva marxista é a que leva mais a fundo a proposta – já citada – de constituir a teoria da dependência como o outro lado da teoria clássica do imperialismo (MORAES, 2010); na medida em que centra as análises no polo negligenciado das relações imperialistas.

Dentre os autores comumente vinculados à vertente marxista<sup>6</sup>, destacaremos a teoria da superexploração do trabalho de Ruy Mauro Marini. Contudo, também acreditamos necessária uma referência, mesmo que breve, a Andre Gunder Frank. Frank pode ser apontado como o primeiro a apresentar uma alternativa à teoria cepalina (SADER, 2005), tornando-se assim, um ponto de partida para as análises marxistas da dependência subsequentes. A sua tese sobre o “desenvolvimento do subdesenvolvimento” foi uma tentativa de se entender o capitalismo na periferia tendo como base a inserção destas economias no sistema capitalista internacional. (SADER, 2005). Nas palavras de Frank, o “[...]o subdesenvolvimento contemporâneo é em grande parte o produto histórico das relações econômicas e outras relações passadas e contínuas entre o satélite subdesenvolvido e os países metropolitanos agora desenvolvidos.” (FRANK, 1970:5, tradução nossa). Esta relação metrópole-satélite configura-se em uma parte essencial da própria estrutura e desenvolvimento do sistema capitalista global. Este sistema, na visão do autor, “[...] nos últimos séculos, penetrou de maneira efetiva e total até nos setores aparentemente mais isolados do mundo subdesenvolvido.” (FRANK, 1970:6, tradução nossa). A estrutura metrópole-satélite cumpre a função de direcionar o lucro excedente para as metrópoles. Contudo, esta estrutura se reproduz em nível nacional, regional e local, além do mundial; “[...] formando uma cadeia em que o desenvolvimento de alguns países ou regiões se dava diretamente através do subdesenvolvimento de outros. [Desta forma, as nações da América Latina] seriam capitalistas desde a conquista colonial e o resultado desse processo de inserção no sistema mundial foi o desenvolvimento do subdesenvolvimento.” (PRADO; MEIRELES, 2010:175). A fuga desta lógica estaria no

---

<sup>6</sup> Além de Ruy Mauro Marini e Andre Gunder Frank, Kay (1991) destaca Oscar Braun, Vania Bambirra, Theotônio dos Santos dentre outros, como expoentes da vertente marxista da teoria da dependência.

conhecimento e na eliminação das causas do subdesenvolvimento, em última instância, na autonomia alcançada através do rompimento com sistema capitalista e a adoção do socialismo. (FRANK, 1970; PRADO; MEIRELES, 2010).

De qualquer forma, como esclarece Kay (1991), Frank está mais vinculado à perspectiva do sistema mundo do que à teoria da dependência. Apesar de suas teses terem sido alvo de críticas, as ideias de Frank contribuíram para que os pesquisadores marxistas latino-americanos olhassem para os próprios problemas da região, compreendendo esta como parte do sistema capitalista mundial. (PRADO; MEIRELES, 2010).

Um dos autores influenciados pelas questões levantadas por Frank foi Marini, o principal expoente da perspectiva marxista da dependência. Considerando “impecável” a proposição do “desenvolvimento do subdesenvolvimento”, Marini (2000) vê a dependência “[...] como uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo âmbito as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência.” (MARINI, 2000:109). Desta forma é evidenciada a relação de antagonismo e complementariedade que existe entre desenvolvimento e subdesenvolvimento. Como esclarece Carcanholo (2009), apesar da perspectiva clássica da CEPAL compreender subdesenvolvimento e desenvolvimento como fenômenos diferentes – sendo o segundo passível de solução através de adoções de políticas econômicas específicas -, esta perspectiva não consegue perceber que estes dois fenômenos, na realidade, não são qualitativamente diferenciados, mas sim, interligados. Compreendido como dialética, a relação subdesenvolvimento-desenvolvimento deve ser compreendida da forma em que “[...] o subdesenvolvimento de alguns países/regiões resulta precisamente do que determina o desenvolvimento dos demais. A lógica de acumulação de capital em escala mundial possui características que, ao mesmo tempo, produzem o desenvolvimento de determinadas economias e o subdesenvolvimento de outras.” (CARCANHOLO, 20009:252). Assim, a dependência “[...] implica uma situação em que uma economia está condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra a quem está subordinada.” (CARCANHOLO, 20009:253). Esta dependência como uma subordinação externa, possui manifestações internas (CARCANHOLO, 20009), como veremos a seguir.

Para Marini (2000), o fundamento desta relação de dependência é a tese da superexploração do trabalho. Para o autor, os países subordinados estão inseridos em um sistema de “troca desigual” caracterizado pela queda dos lucros na periferia (exportadora de produtos primários e/ou com um baixo valor agregado) e aumento no centro

(exportador de produtos industriais e/ou com maior valor agregado). O resultado é uma transferência de valor da periferia para o centro; sendo o valor entendido aqui como “[...] a quantidade de trabalho socialmente necessário que as mercadorias incorporam.” (MARINI, 2000:120). Desta forma, a superexploração do trabalho nos países periféricos surge da necessidade de compensar esta queda na taxa de lucro devido à troca desigual. (KAY, 1991; MARINI, 2000; PRADO; MEIRELES, 2010, CARCANHOLO, 2013).

Diante da necessidade de compensar as perdas oriundas da troca desigual no comércio internacional, a economia dependente – incapaz de impedir tal processo em nível das relações de mercado – volta-se para o nível da própria produção para compensar a perda de renda. (MARINI, 2000). Diante disto, se estabelece a superexploração do trabalho, “[...] que significa o predomínio da maior exploração do trabalho sobre o aumento da capacidade produtiva do trabalhador como mecanismo de acumulação de mais-valia.” (MARTINS, 2009:196). De acordo com Osorio (2009), a superexploração do trabalho não implica unicamente em uma maior exploração, mas sim em “[...] uma forma de exploração em que não se respeita o valor da força de trabalho.” (OSORIO, 2009:175).

Marini (2000) aponta que a superexploração do trabalho pode se manifestar nos países dependentes de três formas distintas. A primeira seria através do aumento da intensidade do trabalho, na qual o aumento da mais-valia advém de uma maior exploração do trabalhador ao invés de um aumento de sua capacidade produtiva. A segunda se daria através de uma jornada de trabalho prolongada, simplesmente aumentando o tempo de trabalho do operário após este ter criado um valor equivalente para a sua subsistência e consumo, configurando assim, a mais valia absoluta em sua forma clássica. A terceira e última forma descrita por Marini é a redução do consumo do operário para além do seu limite normal, o que implicaria em uma forma de aumentar o tempo de trabalho excedente.

Como ressalta Carcanholo (2013), Marini pretende demonstrar que a superexploração do trabalho é uma categoria específica do capitalismo dependente. Em síntese, esta categoria deve ser vista como um

[...] resultado da inserção subordinada das economias dependentes na lógica mundial da acumulação capitalista se definem mecanismos estruturais de transferência de valor produzido nessas economias, mas que, na verdade, é realizado e acumulado no ciclo do capital das economias centrais. E, em função dessa transferência estrutural de

valor, o desenvolvimento do capitalismo dependente requer algum tipo de mecanismo de compensação. (CARCANHOLO, 2013:198).

Sendo assim, a superação dos condicionantes característicos da relação de dependência fundamentada na superexploração do trabalho encontra-se, de maneira similar à proposta de Frank, na superação das relações de produção que configuram esta situação. Isto ocorre, pois, nesta perspectiva as características das economias periféricas estão determinadas pela estrutura, não sendo possível “um mero manejo” de suas políticas econômicas. (CARCANHOLO, 2009; PRADO; MEIRELES, 2010).

Expostas as perspectivas reformista e revolucionária da teoria da dependência cabe uma consideração final. Não nos parece correto colocar a perspectiva marxista da dependência meramente como uma interpretação que nega “qualquer possibilidade de desenvolvimento nacional” dentro das relações de produção capitalistas, como por exemplo, Bresser-Pereira (2005; 2010) o faz. Sem adentrar no debate ideológico que permeia as discussões em torno das teorias da dependência<sup>7</sup>, vale mencionar o argumento de Carcanholo (2009) contra a tese de estagnacionismo da vertente marxista da dependência. Segundo o autor, afirmar que subdesenvolvimento e desenvolvimento constituem um processo dialético no processo de acumulação do capital, não é o mesmo que afirmar que uma economia dependente não possa crescer. O que ocorre é que, o crescimento dentro de uma dependência fundamentada na superexploração do trabalho acaba por aprofundar as contradições inerentes ao próprio capitalismo dependente e seus problemas sociais.

## **2.2 Capitalismo de laços e financeirização**

Até aqui nos dedicamos a explorar algumas interpretações tidas como clássicas acerca do desenvolvimento e capitalismo brasileiros. É claro que os estudos não acabaram com a teoria da dependência. Uma série de autores se debruçaram sobre o capitalismo

---

<sup>7</sup> É fato que a perspectiva de desenvolvimento associado de Cardoso e Faletto tornou-se hegemônica dentre as teorias da dependência. Contudo, com a tentativa de resgate da perspectiva marxista da dependência nas duas últimas décadas, são alegados dois pontos principais: 1) que há uma leitura errônea ou até mesmo falaciosa dos textos marxistas, principalmente os de Marini; e, 2) que os textos reformistas, principalmente os de Cardoso, circularam pelo Brasil durante a ditadura militar, enquanto os principais textos marxistas estavam censurados. Para maiores detalhes, veja os seguintes textos: Fiori (2009) e Ouriques (2009) publicados na Carta Maior acerca da América Latina como um continente sem teoria; Prado (2010) e o argumento acerca de um não-debate em torno da teoria da dependência; Sader (2005) sobre o campo acadêmico durante a ditadura militar; e Santos (2009) sobre Marini.

brasileiro e a sua relação com os novos processos caraterísticos das relações capitalistas contemporâneas, em especial, com a virada neoliberal que avançou pela América Latina ao longo da década 1990 e 2000.

### 2.2.1 *Capitalismo de Laços*

Como veremos em maiores detalhes na Seção 4 *O Sistema Financeiro Brasileiro: histórico e estrutura*, ao longo da década de 1990 uma série de reformas aumentou a abertura do mercado brasileiro ao capital externo. Dentre as principais medidas, destacaram-se os programas de privatizações de empresas públicas. Entre 1990 e 2002, 165 empresas foram privatizadas. (LAZZARINI, 2011). Grandes companhias nacionais da época, como a Vale e a Telebrás, foram vendidas gerando volumosas divisas para o governo. Diante da entrada de investidores externos imaginava-se que a configuração de proprietários no interior do capitalismo brasileiro teria sofrido uma reestruturação significativa, caracterizada por uma “profunda desnacionalização”. (LAZZARINI, 2007, 2011). Contudo, valendo-se da análise de redes sociais e se enquadrando em uma tradição sociológica capitaneada por Faoro, Lazzarini (2007, 2011) analisa a rede de proprietários das principais empresas brasileiras para defender que a liberalização econômica das décadas de 1990 e 2000 não alterou substancialmente a estrutura do capitalismo brasileiro, como comumente é argumentado.

Para sustentar seu argumento o autor afirma que a economia política no Brasil opera, em grande medida, através do “capitalismo de laços”. Este capitalismo de laços configura-se como um “[...] emaranhado de contatos, alianças e estratégias de apoio gravitando em torno de interesses políticos e econômicos [...]”. (LAZZARINI, 2011:3). O autor continua:

Trata-se de um modelo assentado no uso de *relações* para explorar oportunidades de mercado ou para influenciar determinadas decisões de interesse. Essas relações podem ocorrer somente entre atores privados, muito embora grande parte da movimentação corporativa envolva, também, governos e demais atores na esfera pública. (LAZZARINI, 2011:4).

Até aqui não há grande distanciamento das noções de patrimonialismo e estamento destacadas por Faoro (2001) em *Os Donos do Poder*. Contudo, Lazzarini (2011) esclarece que a noção de “laços” deve ser compreendida da forma em que é

comumente mobilizada na sociologia econômica: “[...] um contrato pessoal que é estabelecido para obter algum benefício particular ou, ainda, um gesto de apoio visando algo em troca no futuro [...] como relação entre atores sociais para fins econômicos.” (LAZZARINI, 2011:4). Aqui também há apenas a retomada da noção sociológica de *embeddedness* (GRANOVETTER, 1973), onde as relações econômicas devem ser entendidas como “incrustadas” em meio às relações sociais. Neste contexto social no qual as relações econômicas se desenrolam, encontra-se um ator de grande relevância: o governo. Sem se adentrar no debate em torno dos efeitos positivos ou não das relações privadas com atores governamentais, Lazzarini (2007, 2011) se propôs a uma análise desse capitalismo de laços, que em sua visão, caracteriza o Brasil.

Para realizar o seu estudo, o autor utiliza uma base de dados contendo 804 empresas instaladas no Brasil e seus donos (acionistas majoritários e minoritários), em três anos: 1996, 2003 e 2009. O recorte temporal é propício, segundo Lazzarini (2011), pois, pelo período abordado perpassam dois eventos importantes: 1) um intenso movimento de privatização, e 2) uma onda de novas empresas abrindo seu capital na bolsa de valores, principalmente a partir de 2004. Com os dados em mãos o autor realizou uma análise de redes sociais constituída “[...] pelos laços de participação societária entre donos e firmas, e pelas correspondentes conexões projetadas entre donos que compartilham do capital de empresas comuns.” (LAZZARINI, 2011:9). Desta forma o autor foi capaz de reconstituir uma rede de proprietários das principais empresas em atuação no Brasil. O que ele encontrou?

O primeiro resultado apontado por Lazzarini em seu livro *Capitalismo de Laços* (2011) é na realidade um desdobramento de um estudo anterior intitulado *Mudar Tudo Para Não Mudar Nada* (2007). O argumento central – rapidamente exposto mais acima – é de que o capitalismo de laços não se alterou com as privatizações iniciadas na década de 1990. Ao contrário do que se esperava, o autor alega que determinados atores locais inclusive aumentaram a sua influência na rede de proprietários, caracterizando, na realidade, um fortalecimento do capitalismo de laços com o processo de privatização. O alicerce para tal argumento advém dos seguintes achados. Primeiro, grande parte das privatizações foram possibilitadas a partir de consórcios que celebravam parcerias entre empresas estrangeiras e instituições nacionais públicas, fundamentalmente o BNDES (muitas vezes através do seu braço de investimentos, o BNDESPAR) e os fundos de pensão Previ, Petros e Funcef ligados, respectivamente, ao Banco do Brasil, Petrobras e à Caixa. Desta forma o governo federal acabou preservando participações indiretas nas

principais empresas privatizadas no período, como por exemplo, na Vale, na qual BNDES e Previ são acionistas. Segundo, diante desse processo de formação de consórcios, proprietários locais – fundos de pensão das estatais, BNDES, o próprio governo federal e alguns grupos privados – tiveram suas posições reforçadas na rede. Como exemplo, a centralidade de grau média (em síntese, o número total de contatos diretos de cada ator. As diversas métricas da análise de redes são detalhadas na Seção 5) dos fundos de pensão do setor público era 224% superior à média dos demais atores da rede de proprietários em 1996. Em 2009 esses fundos eram por volta de 900% mais centrais. Algo similar ocorreu com o BNDES, que em 1996 era 131% mais central do que os demais atores, passando para 553% em 2009. Em síntese, os atores locais, especialmente os vinculados ao governo federal, tornaram-se ainda mais influentes com o processo de privatização. (LAZZARINI, 2007; 2011).

O segundo resultado que vamos destacar foi obtido através da análise da nova onda de empresas que abriram seu capital a partir de 2004. Empresas como Natura, Gol e as do Grupo X de Eike Batista, captaram entre 2004 e 2009 quase 100 bilhões de reais com a venda de ações. Com a abertura de capital destas empresas, relata Lazzarini (2011), eram esperadas mudanças na estrutura do capitalismo brasileiro, notadamente, novos empreendedores, maior pulverização de ações e práticas de governança diferenciadas. Contudo, o observado foi distinto. Primeiro, apesar da grande quantidade de recursos estrangeiros captados no processo de abertura de capital, atores estrangeiros tornaram-se controladores das empresas em apenas 20% dos casos. Segundo, a União Federal, via BNDES, tornou-se acionista em uma parcela considerável das empresas que abriram o seu capital, o que contribuiu significativamente para a centralidade do BNDES na rede de proprietários. Desta forma, afirma Lazzarini (2011), a “[...] renovação do mercado trazida pelas novas ofertas de ações foi feita com mais, e não com menos, intervenção do governo.” (LAZZARINI, 2011:99).

Por fim o terceiro resultado que destacaremos emerge de quando o autor voltou seu olhar para outro tipo de rede formada entre as empresas brasileiras: a rede de diretorias interligadas. Esta rede surge quando uma ou mais empresas se interligam através da presença de conselheiros/diretores em comum em seus conselhos administrativos. Estes conselhos normalmente reúnem os principais acionistas e gestores destas empresas. Sem grandes delongas, uma rede de conselhos interligados denota uma rede de relações incrustada em estruturas sociais apontado para mecanismos tanto de controle quanto de informação, mas também para determinados processos sociais, como os de classe (o



significado das redes de diretorias interligadas é debatido na Seção 5). Para construir esta rede o autor mobilizou uma base contendo 347 empresas de capital aberto disponíveis na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) para o ano de 2009. Dentre estas empresas, o autor encontrou que 61% (212) empresas encontravam-se conectadas direta ou indiretamente através de membros de conselho em comum. Ao considerar as empresas da nova onda de abertura de capital, 75% destas empresas estavam inseridas na rede de conselhos interligados. Desta forma, o autor conclui que os conselhos das empresas brasileiras se revelam bastante entrelaçados e que as novas empresas que abriram seu capital acabaram bastante conectadas na economia local.

Em síntese o autor elenca duas características principais do capitalismo de laços brasileiro: 1) “Aglomeração de proprietários em consórcios e grupos entrelaçados”; e 2) “Atores direta ou indiretamente ligados ao governo como elementos centrais”. (LAZZARINI, 2011:111). De maneira geral, a proposta de um capitalismo de laços para se compreender a organização do capitalismo brasileiro está dentro de uma proposta do autor, em conjunto com outros pesquisadores (INOUE; LAZZARINI; MUSACCHIO, 2013; MUSACCHIO; LAZZARINI, 2014) de um “novo” tipo de capitalismo de Estado onde o governo aparece como o acionista minoritário em diversas empresas. De certa maneira, esta nova forma de organização capitalista não seria exclusiva do Brasil, e estaria presente em vários países emergentes – fundamentalmente naqueles tidos como BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) – sendo uma resposta destes países aos efeitos da crise financeira de 2008 e a contextos de escassez de capital de longo prazo e insegurança institucional. Para tais autores, a participação do Estado como sócio minoritário pode vir a ser benéfica para a economia destes países, desde que sejam garantidos certos mecanismos de monitoramento. (INOUE; LAZZARINI; MUSACCHIO, 2013; MUSACCHIO; LAZZARINI, 2014).

### *2.2.2 Brasil financeirizado*

Dentro da economia política e da economia “heterodoxa” brasileiras há o argumento de que o Brasil é uma economia financeirizada inserida nos circuitos globais de valorização financeira.<sup>8</sup> Esse processo teve sua gênese ainda no regime militar

---

<sup>8</sup> Na sociologia a financeirização brasileira também não passou despercebida. Um dos principais estudiosos do processo é Roberto Grüm, mas diferentemente dos autores vistos acima, o autor mobiliza os conceitos de Bourdieu para analisar o campo das finanças, que segundo ele, passa a ter que lidar com novos atores

(LAVINA; ARAÚJO; BRUNO, 2017; 2019), mas teve seus desdobramentos derradeiros na abertura econômica da década de 1990 e na sua continuidade nas primeiras décadas do século 21 (a abertura financeira brasileira é adequadamente detalhada na Seção 4). Um grupo de autores capitaneados por Leda Paulani, afirma, em síntese, que o Brasil está inserido “[...] na era da financeirização como ‘potência financeira emergente’ ou, [...] como ‘plataforma internacional de valorização financeira’.” (PAULANI, 2017:30). Mas o que isto quer dizer?

Para compreendermos este processo é necessário nos remetermos a determinados estruturas capitalistas. Inicialmente, desde a virada neoliberal no final da década de 1970, o capitalismo global encontra-se sob “[...] um regime de acumulação com dominância da valorização financeira.” (PAULANI, 2009: 26). Ou seja, “[...] uma fase rentista em que os imperativos do capital como propriedade se sobrepõem aos imperativos do capital como elemento funcionante na produção de bens e serviços.” (PAULANI, 2017:30). Basta um olhar para o crescimento espetacular dos ativos financeiros para termos uma ideia da dimensão desta dominância das finanças. Entre 1980 e 1992, afirma Chesnais (1996), o crescimento da formação bruta de capital fixo privado nos países da OCDE foi de 2,3%, enquanto o crescimento dos ativos financeiros acumulados foi de 6% no mesmo período. Paulani (2009), por sua vez, aponta o crescimento da relação dos estoques de ativos financeiros com relação ao PNB (produto nacional bruto) de 1980 a 2010. Como é possível perceber na Tabela 1 – Riqueza fictícia e renda real, a relação entre os ativos financeiros e a renda real mundial quase quadruplicou em trinta anos.

---

oriundos do sindicalismo, consequência de uma “financeirização de esquerda”. Para maiores detalhes ver Grüm 2004, 2007, 2009, 2013.

**Tabela 1 – Riqueza fictícia e renda real**

ANO	ESTOQUE MUNDIAL DE ATIVOS FINANCEIROS* (US\$ TRILHÕES)	PNB MUNDIAL (US\$ TRILHÕES)	RELAÇÃO ESTOQUE ATIVOS FINANCEIROS/PNB
1980	12	11,8	1,02
1993	53	24,9	2,13
1996	69	30,3	2,28
1999	96	31,1	3,09
2003	118	37,1	3,18
2006	167	48,8	3,42
2007	200**	54,8	3,65
2010 ***	209	55,9	3,74

\*Inclui ações e debêntures, títulos de dívida privados e públicos e aplicações bancárias; não inclui derivativos.

\*\*Estimativa.

\*\*\*Projeções.

**Fonte: Paulani (2009).**

Em síntese, esta dominância da valorização financeira acabou propagando-se pelo globo através de um processo de endividamento e pela migração de ativos em busca de maior rentabilidade, que remete ao mercado dos eurodólares criado nos anos 1950, e solidifica-se com o fim de Bretton Woods, a reciclagem dos petrodólares e a crise das dívidas do terceiro mundo. (CHESNAIS, 1996, 2016; GOWAN, 1999; HARVEY, 2008; PAULANI, 2009). Chesnais (1996) enxerga tal processo como uma verdadeira “mundialização financeira”, na qual ocorre uma “hipertrofia” da esfera financeira.

Esta mundialização financeira apresenta três elementos constitutivos. O primeiro é a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira. Esta acarreta numa perda de controle dos bancos centrais sobre as taxas de juros que passam a ser determinadas, em grande medida, pelos grandes operadores do sistema financeiro. A desregulamentação também afetou os controles sobre os serviços bancários, o que abriu caminho para inúmeros novos produtos e inovações financeiras, como os derivativos, as opções, os futuros, e os *swaps*. O segundo elemento é a desintermediação (ou securitização), caracterizada pelo processo no qual os usuários de serviços financeiros – neste caso, basicamente as grandes empresas - procuram a maior taxa de retorno fora de instituições e redes tradicionais, através de operações que envolvem títulos de crédito, em grande medida, títulos do tesouro. Por fim, o terceiro elemento constitutivo é a abertura dos mercados financeiros nacionais. Esta abertura ocorre em dois processos indissociáveis, como esclarece Chesnais: “aquele relativo às barreiras internas, anteriormente estanques, entre diferentes especializações bancárias ou financeiras, e aquele relativo às barreiras que separam os mercados nacionais dos mercados externos. Abertura significa ainda o

fim dos segmentos e especializações anteriores.” (CHESNAIS, 1996: 264). Especificamente sobre a abertura externa, alguns instrumentos podem ser citados, como a liberalização dos fluxos de câmbio, a abertura do mercado de créditos aos operadores estrangeiros e abertura da Bolsa às empresas estrangeiras. (CHESNAIS, 1996).

Com a mundialização financeira a financeirização dissemina-se pelas economias. A financeirização “[...] caracteriza a vigência de um ambiente macroeconômico onde as alocações financeiras de capital tornam-se predominantes, desestimulando as alocações diretamente produtivas.” (BRUNO; CAFFE, 2017:1041). Tal cenário macroeconômico é caracterizado pela “[...] possibilidade de obtenção de taxas elevadas de rentabilidade real, com alta liquidez e, na maioria dos casos, com baixo grau de risco [...]”. (BRUNO; CAFFE, 2015:39). Desta forma, o investimento em atividades ligadas aos setores produtivos torna-se menos atrativos frente ao comportamento rentista, o que em última instância contribui para uma influência crescente do setor bancário-financeiro na formulação e condução das políticas econômicas nacionais. (BRUNO; CAFFE, 2015). É diante deste cenário que Chesnais (1996) vê o ressurgimento de uma classe rentista – que havia sido reduzida drasticamente no pós-Segunda Guerra – que vive da detenção de títulos da dívida pública. Contudo, esclarece Bruno e Caffé (2015), “[...] a existência e reprodução de um processo de financeirização pressupõem uma macroestrutura institucional que valide os comportamentos rentistas e a valorização dos capitais, de forma preponderante, por meio de canais financeiros e monetários.” (BRUNO; CAFFE, 2015:39). Os autores continuam: tal “[...] macroestrutura institucional integra as finanças públicas que, em geral, permanecem subordinadas aos interesses dos mercados financeiros e das classes rentistas.” (BRUNO; CAFFE, 2015:39).

Tais processos da mundialização financeira, e sua consequente financeirização das economias, alcançam nova etapa quando os mercados financeiros dos países emergentes começam, de maneira mais evidente, a serem incorporados a partir do início década de 1990. (CHESNAIS, 1996). É partir deste momento que podemos falar com maior precisão do Brasil como uma economia financeirizada. Inicialmente – década de 1990 – uma inserção passiva na financeirização; para, então, uma inserção ativa na financeirização – primeiras décadas do século 21 – marcada pelo papel de plataforma internacional de valorização financeira e de produtor de bens primários. (PAULANI, 2013). De forma geral, nas últimas décadas, de “[...] receptor líquido de capitais passamos rapidamente a exportador líquido de capitais, primeiro sob a forma de pagamentos dos juros da dívida externa contraída por meio de contratos convencionais de empréstimo,

agora como produtores de ativos financeiros de alta rentabilidade.” (PAULANI; PATO, 2005:26).

É diante deste cenário que Paulani (2013) enxerga a financeirização brasileira como uma espécie de dependência, com efeitos mais nefastos do que os apontados pelas teorias clássicas da dependência. Nas palavras da autora:

Isso posto, é possível considerar a reiterada absorção de poupança externa que o Brasil apresenta há duas décadas como um tipo mais atual, porque afinado com a financeirização, mais sofisticado e mais perverso de dependência. Sem necessidade de que haja perdas nas relações de troca (podendo inclusive acontecer o contrário), a extração de valor dos países menos desenvolvidos pelos mais desenvolvidos está garantida pelo volume de passivo externo que a economia carrega. [...] O rentismo mostra-se, assim, muito mais eficiente que a deterioração dos termos de troca como mecanismo de extração de valor. (PAULANI, 2013:254).

Nesta dependência financeira a atuação do Estado acaba relegada ao “[...] papel de assegurar e avaliar as condições necessárias à continuidade da valorização financeira, abertura financeira irrestrita aí incluída.” (PAULANI, 2017:31). Desta forma, esclarecem Bruno e Caffé, a “[...] viabilidade macroeconômica desse modelo, ou seja, suas condições de reprodução, exige que o Estado se converta em fiador de um processo de abertura financeira que o restringe significativamente quanto a formatação da política econômica.” (BRUNO, CAFFE, 2015:56). Assim sendo, Paulani (2017) acaba condicionando, por exemplo, qualquer possibilidade de reversão da crise econômica e institucional atualmente vivida pelo Brasil à reversão da própria financeirização da economia nacional.

A manutenção e expansão desta financeirização brasileira são possibilitadas, segundo Bruno e Caffé (2015), por uma hegemonia da alta finança, “[...] composta por grandes bancos e conglomerados financeiros, detentores de capital e rentistas nacionais e estrangeiros [...]”. (BRUNO, CAFFE, 2015:36). Remetendo-se às ideias de Gramsci - que segundo os autores enfatiza a dimensão institucional e ideológica da hegemonia – o processo de financeirização no Brasil foi possibilitado por uma hegemonia das finanças exercida nas principais instituições governamentais e midiáticas. Assim, o alcance desta hegemonia pode ser constatado “[...] não apenas no elevado poder político que esses atores desfrutam frente ao Estado nacional e aos demais segmentos e setores de atividade econômica, mas também nos constrangimentos diretos que impõem a esses últimos, particularmente a indústria brasileira.” (BRUNO; CAFFE, 2015:36). Os conceitos de

Gramsci serão trabalhados a seguir, a partir dos quais teremos melhores substratos para discutirmos se é plausível falarmos de uma hegemonia da alta finança no Brasil.

### 3. DA HEGEMONIA NACIONAL A UMA CLASSE CAPITALISTA TRANSNACIONAL

O objetivo central desta parte é estabelecer um referencial teórico que dialoga e complementa as perspectivas sobre o desenvolvimento e capitalismo brasileiros debatidas na Seção anterior. Em síntese propomos que o Brasil, caracterizado por suas próprias configurações de forças sociais, está em relação dialética com dinâmicas transnacionais regionalmente desiguais – desigualdades oriundas justamente de processos históricos que caracterizam as relações entre os países centrais e periféricos - que atuam de forma multiescalar, ou seja, tanto de maneira global quanto nacional e subnacional. Desta forma almejamos ter em mãos ferramentas teóricas importantes para entender o capitalismo brasileiro contemporâneo, marcado, como vimos, pela financeirização.

#### 3.1 Uma base gramsciana

Preso pelo regime fascista italiano em 1926, grande parte da obra de Antonio Gramsci foi escrita na prisão. “Nós devemos impedir este cérebro de funcionar por 20 anos.” (MORTON, 2007:3, tradução nossa). Este foi um dos argumentos do promotor de justiça durante o julgamento. Contudo, mesmo diante de condições intelectuais e de saúde precárias, Gramsci conseguiu deixar uma obra considerável. No final, o intelectual teimou em continuar funcionando. Após a sua morte em 1937, seus escritos na prisão foram organizados e nas décadas seguintes publicados como os *Cadernos do Cárcere*. É a partir dos cadernos que foi possível uma sistematização dos conceitos formulados pelo autor, apesar de que alguns deles já apareciam em suas obras pré-carcerárias; mas, é nos cadernos que tais ideias alcançam a maturidade.

Antes de passarmos a tais conceitos é necessário esclarecer dois pontos. Primeiro, apesar de pensados em determinado contexto social e político, os conceitos de Gramsci possuem um “[...] poder analítico que transcende seu tempo e lugar.” (COUTINHO, 2012:XVI, tradução nossa). Exemplo disso é a enorme literatura existente que utiliza de tais conceitos para entender diversos fenômenos sociais nacionais e internacionais. (DREIFUSS, 1981; COX, 1993; MORTON, 2007; RAMOS, 2013; GONTIJO; RAMOS, 2019; ROBINSON, 2019). Carlos Nelson Coutinho (2011), inclusive delega ao autor

italiano o posto de “[...] um dos intelectuais estrangeiros mais influentes no pensamento social brasileiro.” (COUTINHO, 2011:13). Desta forma, mesmo conceitos que foram inicialmente aplicados, majoritariamente, às realidades italiana e europeia do século XIX e início do século XX, podem ser de grande valia para a interpretação de fenômenos sociais e políticos em outros lugares no mundo moderno (MORTON, 2007). O mesmo é válido para aqueles conceitos que visavam fornecer instrumentos para a luta proletária da época, mas, que na realidade, podem ser aplicados para “[...] qualquer forma de domínio de classe [...], qualquer que seja a configuração precisa de poder do Estado.” (SASSOON, 1987:110, tradução nossa). Diante disto, os conceitos propostos por Gramsci possuem grande valor para a análise do nosso objeto de pesquisa, como demonstraremos ao longo deste trabalho.

Segundo, como afirma Anne Sassoon (1987), as notas que compõe os *Cadernos do Cárcere* fazem uso de conceitos “[...] que nunca são sistematicamente explicados, cujos significados devem ser deduzidos de toda a obra de Gramsci.” (SASSOON, 1987:14, tradução nossa). Diante de conceitos muitos mais “sugestivos do que conclusivos” (ANDERSON, 2016), será de vital importância os trabalhos de especialistas na obra do autor, como a própria Sassoon e o Carlos Nelson Coutinho. Tendo em vista que não faz parte das pretensões deste trabalho uma revisão completa da obra de Gramsci, aqui entendida como seus escritos pré-carcerários e *Cadernos do Cárcere*, iremos nos valer de algumas notas e textos do autor que remetem especificamente aos conceitos aqui mobilizados. A partir destes escritos, juntamente com as elucidações dos intérpretes, faremos uma definição objetiva dos seguintes conceitos: hegemonia, Estado ampliado, bloco histórico, intelectuais, crise orgânica e revolução passiva. Contudo, os desdobramentos destas discussões também irão tangenciar conceitos como catarse, transformismo e cesarismo.

De imediato é importante ressaltar que os conceitos que aqui serão expostos possuem uma relação de complementariedade entre eles. Por exemplo, para se entender a constituição de um bloco histórico se faz necessário entender a noção de hegemonia, a de Estado ampliado e as funções desempenhadas por um intelectual. Isto decorre da relação que Gramsci (2011a) estabelece entre estrutura e superestrutura, uma relação “[...] intimamente relacionad[a] e necessariamente inter-relativ[a] e recíproc[a].” (GRAMSCI, 2011a:188). Ou como nos esclarece Jones (2006), “reflexiva e dinâmica”. Assim, estrutura e superestrutura formariam o que Sassoon (1987) aponta como a primeira forma com que Gramsci se refere à ideia de bloco histórico, uma concepção na qual “[...] as



forças materiais são o conteúdo e as ideologias são a forma, distinção entre forma e conteúdo puramente didática, já que as forças materiais não seriam historicamente concebíveis sem forma e as ideologias seriam fantasias individuais sem as forças materiais.” (GRAMSCI, 2011a:185-186). Com esta concepção a superestrutura deixa de ser mero reflexo da base econômica, tendo a sua autonomia ampliada. (COUTINHO, 2011). Todavia, isto não deve ser entendido como se Gramsci houvesse invertido a lógica de Marx. Como afirma Coutinho (2011), o que autor fez foi “[...] sem jamais negar a centralidade ontológica das relações sociais de produção na explicação da vida social, concentrou sua atenção nas esferas da política e da ideologia.” (COUTINHO, 2011:21). Desta forma, o que ocorre é uma relação dialética de preservação e renovação não apenas com Marx, mas também com Lenin. (COUTINHO, 2012). Em síntese o que o autor pretendia era se afastar do economicismo, inclusive daqueles ligados à tradição marxista. Assim, a forma como se articulam estrutura e superestrutura, política e economia, dependem de características concretas da formação social, como afirma Coutinho: “o modo de articulação entre as duas esferas, o papel de 'momento predominante' que um exerce sobre o outro no seio da totalidade do ser social depende das características concretas da formação social em questão e, como tal, enfrentamos uma relação de mudança histórica.” (COUTINHO, 2012:65, tradução nossa).

### *3.1.1 Hegemonia e a necessidade de se entender a política como consenso e coerção*

Importante começar com a noção de hegemonia para Gramsci, pois ela de alguma forma, acaba por fundamentar os demais conceitos. Já nos escritos anteriores aos *Cadernos do Cárcere* é possível perceber a presença do conceito de hegemonia. Já ali, esclarece Coutinho (2011), a hegemonia numa acepção gramsciana já estava presente, ou seja, “[...] a de direção político-ideológica fundada no *consenso*, enquanto diversa (mas complementar) da dominação fundada na *coerção*.” (COUTINHO, 2011:19). É chamando a atenção para a necessidade do consenso para a dominação de uma classe que Gramsci, também nos escritos pré-carcerários, já demonstrava a necessidade da construção de um sistema de aliança de classes: “O proletário pode se tornar a classe dirigente e dominante na medida em que consegue criar um sistema de aliança de classe, que lhe permita mobilizar contra o capitalismo e o Estado burguês a maioria da população trabalhadora.” (GRAMSCI, 2011b:111-112).

Dessa forma, Gramsci deixa claro que para se tornar a classe dominante, determinado grupo social não deveria se limitar apenas ao controle da produção econômica – na qual se encontra “as raízes da hegemonia” (SASSOON, 1987) -, mas também deveria exercer uma liderança política-cultural. (COUTINHO, 2012). Nas palavras do autor:

O fato da hegemonia pressupõe indubitavelmente que sejam levados em conta os interesses e as tendências dos grupos sobre os quais a hegemonia será exercida, que se forme um certo equilíbrio de compromisso, isto é, que o grupo dirigente faça sacrifícios de ordem econômico-corporativa; mas também é indubitável que tais sacrifícios e tal compromisso não podem envolver o essencial, dado que, se a hegemonia é ético-política, não pode deixar de ser também econômica, não pode deixar de ter seu fundamento na função decisiva que o grupo dirigente exerce no núcleo decisivo da atividade econômica. (GRAMSCI, 2011a:287).

Assim destacam-se dois pontos. Primeiro, que toda hegemonia envolve uma base material. Como esclarece Sassoon (1987), diante de qualquer compromisso feito “[...] a função econômica essencial da classe dirigente é mantida” (SASSOON, 1987:116, tradução nossa). Desta forma, a hegemonia de uma classe também deve ser econômica, no tocante em que “[...] as condições objetivas fornecem uma base para o estabelecimento daquela, que só poderá ser mantida por uma classe ou grupo que ocupe um lugar de destaque no sistema de produção.” (RAMOS, 2013:92). Desta forma, esclarece Ramos (2013), a própria reprodução do consentimento encontra-se ligado aos fatores materiais, na medida em que esta reprodução demanda que o sistema hegemônico seja capaz de produzir resultados econômicos que satisfaçam os interesses dos vários grupos subalternos e aliados.

Segundo, para alcançar e manter a hegemonia, determinada classe necessita de fazer concessões às classes subalternas. Jones (2006) esclarece que tal necessidade demanda da classe hegemônica - ou que pleiteia a hegemonia - um esforço de se recriar. A incorporação de determinados interesses de outras classes exige certa capilaridade, não bastando compromissos momentâneos para solucionar querelas de momento, mas sim exigindo de “[...] um grupo ou classe verdadeiramente hegemônico realmente incorporar à sua visão de mundo a visão de seus subalternos.” (JONES, 2006:45, tradução nossa). Assim a hegemonia revela-se como um processo sem fim, no qual a classe hegemônica “[...] deve estar constantemente alerta às demandas voláteis de seus subalternos e às mudanças no contexto no qual exerce a sua autoridade.” (JONES, 2006:48). Desta forma

a liderança político-ideológica deve ser exercida não apenas antes da tomada do poder, mas também após a sua conquista. (JONES, 2006).

Contudo, como esclarece Morton (2007), o papel da força não pode ser negligenciado no conceito de hegemonia. Como já referido acima, a hegemonia é fundada no consenso, mas também é complementar à coerção. (COUTINHO, 2011). Esta coerção não se limita apenas ao uso da violência, mas também engloba todos os atos governamentais que de alguma forma são impostos sobre os indivíduos, como por exemplo, o pagamento de impostos (COUTINHO, 2011), e o uso da violência simbólica (JONES, 2006). Desta maneira é possível estabelecer que a hegemonia envolve “[...] *tanto* a difusão consensual de uma visão cultural e moral específica em toda a sociedade *quanto* sua interconexão com funções coercitivas de poder; ou quando houver um equilíbrio correspondente entre as ideias ético-políticas e as condições socioeconômicas predominantes fortalecidas pela coerção.” (MORTON, 2007:95, tradução nossa). Ramos (2013) esclarece ainda, que coerção e consenso não devem ser vistos como termos excludentes, no tocante em que o consenso traz em si a possibilidade da coerção, sendo que, “[...] qualquer ruptura deste traz à tona os mecanismos da coerção.” (RAMOS, 2013:95). Como veremos a seguir, para Gramsci (2011a) a face coercitiva da hegemonia manifesta-se fundamentalmente no Estado, ou sociedade política, em contrapartida à sociedade civil, lugar por excelência do consenso.

### 3.1.2 *Concebendo o Estado de forma ampliada*

Nos *Cadernos do Cárcere* uma das principais questões para Gramsci é compreender “por que, apesar da crise econômica e da situação objetivamente revolucionária existente na Itália e em boa parte da Europa no início dos anos 1920, não foi possível repetir ali a vitoriosa experiência dos bolcheviques na Rússia?” (COUTINHO, 2011:20). Parte da resposta do autor advém da diferenciação notável no desenvolvimento da sociedade civil e sua articulação com Estado que existia entre as sociedades denominadas por ele como ocidentais e orientais<sup>9</sup>. Nas palavras do autor:

No Oriente, o Estado era tudo, a sociedade civil era primitiva e gelatinosa; no Ocidente, havia entre o Estado e a sociedade civil uma

---

<sup>9</sup> Apesar de ser posta em termos de localização geográfica, na realidade, quando Gramsci fala de Estado ocidental e Estado oriental ele está discutindo a diferença entre dois tipos de Estados com modos diferentes de articulação entre Estado e sociedade civil. (SASSOON, 1987; COUTINHO, 2011).

relação apropriada e, ao oscilar o Estado, podia-se imediatamente reconhecer uma robusta estrutura da sociedade civil. O Estado era apenas uma trincheira avançada, por trás da qual se situava uma robusta cadeia de fortalezas e casamatas. (GRAMSCI, 2011a:297).

Esta diferença descrita acima, afirma Coutinho (2011), leva Gramsci a desenvolver um de seus conceitos centrais: o de Estado ampliado. Em síntese: “[...] Estado = sociedade política + sociedade civil, isto é, hegemonia couraçada de coerção.” (GRAMSCI, 2011a:269). Com esta noção, o autor pretende chamar a nossa atenção para o fato de que para uma concepção geral de Estado, elementos da sociedade civil também devem ser levados em conta; um Estado *ampliado* ou *estendido*, em contrapartida a uma noção *restrita* de Estado, que leva em conta apenas o aparato governamental formal dos Estados. (RAMOS, 2013). Entre os aparatos executivos de caráter civil e militar do Estado (sociedade política) e as relações sociais de produção (sociedade econômica) existe uma rede de organizações que desempenham papel importante tanto na vida política quando na reprodução das sociedades. (COUTINHO, 2011).

A sociedade política é habitualmente apontada por Gramsci (2011a) como o conjunto de aparatos estatais vinculados à coerção. Estes aparatos, em tempos em que impera o consenso, garantem a obediência legal sobre os grupos descontentes, enquanto em períodos quando o consenso foi quebrado, garantem a dominação sobre toda a sociedade. (JONES, 2006). De forma geral, a sociedade política remete-se ao monopólio do uso legal da repressão e da força, assim como às instituições judiciárias do Estado. (RAMOS, 2013). Já por sociedade civil Gramsci remete-se aos “[...] organismos de participação política aos quais se adota voluntariamente (portanto, "privado") e que não são definidos pelo uso da repressão.” (COUTINHO, 2012:80, tradução nossa). Assim, a sociedade civil seria responsável pela organização do consenso. (JONES, 2006). Nela se encontram as organizações responsáveis “[...] pela elaboração e/ou difusão das ideologias, compreendendo o sistema escolar, os parlamentos, as Igrejas, os partidos políticos, as organizações profissionais, os sindicatos, os meios de comunicação, as instituições de caráter científico e artístico etc.” (COUTINHO, 2011:25).

Nesta definição de Estado ampliado a sociedade política e sociedade civil são duas esferas que compõem a superestrutura que interagem de forma dialética. Desta forma as duas esferas atuam para a preservação e promoção da base econômica, ou estrutura, em consonância com os interesses da classe social hegemônica. Todavia, elas atuam de maneiras distintas. Através da sociedade civil “[...] as classes buscam exercer sua

*hegemonia*, isto é, buscam ganhar aliados para as suas posições através da *direção político-intelectual* e do *consenso*.” (COUTINHO, 2011:26). Esta atuação ganha materialidade através dos “aparelhos privados de hegemonia”, ou seja, aqueles que possuem certa autonomia frente ao Estado *restrito* ou sociedade política. Já através da sociedade política a base econômica é mantida e preservada através da “dominação mediante coerção” – via repressão, violência e atos governamentais impostos. Por sua vez, esta atuação materializa-se nas burocracias militar e executiva. (COUTINHO, 2011, 2012).

A concepção de Estado ampliado proposta por Gramsci, afirma Sassoon (1987), nos permite ir além de uma visão instrumental do Estado. Isto ocorre, pois, para Gramsci, o Estado é um Estado de classe, ou seja, a atuação na sociedade civil e sociedade política “[...] cria condições sob as quais certa classe pode se desenvolver plenamente, mas agir no nome de um interesse universal dentro de um campo de constante mudança no equilíbrio entre classe dominante e grupos subalternos.” (SASSOON, 1987:119). Isto nos remete ao já citado esforço de se recriar que a classe ou grupo dominante enfrenta na busca pela manutenção ou alcance da hegemonia. Pois, como cita Sassoon (1987), os interesses dos grupos e classes subordinadas “[...] devem ter algum peso concreto e não apenas ideológico; do contrário os interesses da classe dominante seriam meramente corporativo-econômico.” (SASSOON, 1987:119, tradução nossa). Desta maneira, uma classe dominante alcançaria o ápice de seu desenvolvimento quando ela desenvolvesse a habilidade de representar os “interesses universais”. (SASSOON, 1987, tradução nossa).

A mobilização da noção de Estado ampliado proposta por Gramsci também nos permite, afirma Coutinho (2011), evitar o erro de muitos pensadores liberais atuais, os quais tratam a sociedade civil meramente como uma “[...] zona neutra situada “para além do Estado e do mercado”.” (COUTINHO, 2011:25). Ao contrário, diante de um Estado ampliado, a sociedade civil, além de ser considerada como parte integrante do Estado, apresenta-se “[...] como uma decisiva arena da luta de classes, na qual os diferentes grupos sociais lutam para conservar ou conquistar hegemonia.” (COUTINHO, 2011:25). Além, a consideração do Estado em sua concepção ampliada, já nos alertava Gramsci (2011), evita que caiamos nas armadilhas, nas quais se encontra presa a teoria liberal – hoje, a neoliberal –, da defesa do livre mercado e da separação das esferas social e econômica:

A formulação do movimento do livre-câmbio baseia-se num erro teórico cuja origem prática não é difícil identificar, ou seja, baseia-se na distinção entre sociedade política e sociedade civil, que de distinção metodológica é transformada e apresentada como distinção orgânica. Assim, afirma-se que a atividade econômica é própria da sociedade civil e que o Estado não deve intervir em sua regulamentação. Mas, dado que sociedade civil e Estado se identificam na realidade dos fatos, deve-se estabelecer que também o liberalismo é uma “regulamentação” de caráter estatal, introduzida e mantida por via legislativa e coercitiva: é um fato de vontade consciente dos próprios fins, e não a expressão espontânea, automática, do fato econômico. Portanto, o liberalismo é um programa político, destinado a modificar, quando triunfa, os dirigentes de um Estado e o programa econômico do próprio Estado, isto é, a modificar a distribuição da renda nacional. (GRAMSCI, 2011a:286).

Retornando ao nosso porto de partida, é justamente no papel desempenhado pela sociedade civil que Gramsci encontra parte da resposta para a não ocorrência da revolução proletária no ocidente. Nas palavras do autor, nos “[...] Estados mais avançados, onde a “sociedade civil” tornou-se uma estrutura muito complexa e resistente às “irrupções” catastróficas do elemento econômico imediato (crises, depressões etc.); as superestruturas da sociedade civil são como o sistema das trincheiras na guerra moderna. (GRAMSCI, 2011a:299). Assim, ao invés de uma guerra de movimento, ou seja, um choque frontal de forças focado “[...] na conquista e manutenção do estado no sentido restrito” (COUTINHO, 2012:93, tradução nossa); em sociedades com sociedades civis robustas a estratégia deve ser – até o momento propício para a guerra de movimento (SASSOON, 1987) - uma guerra de posição, uma batalha travada primeiramente na sociedade civil, objetivando a obtenção de “[...] posições e espaços [...], liderança político-ideológica, e o consenso dos grupos majoritários da população [...]”.(COUTINHO, 2012:93, tradução nossa). Assim, uma classe ou grupo que procura pela hegemonia deve travar grande parte de sua luta política em um Estado ampliado, almejando a construção de consenso via sociedade civil, em uma estratégia de construção de um bloco de alianças políticas, um bloco histórico.

### *3.1.3 O bloco histórico*

Como visto anteriormente, a primeira forma como Gramsci refere-se ao bloco histórico tem como objetivo expressar uma relação dialética entre estrutura e superestrutura. A segunda forma como o autor se refere ao termo indica a construção de

um bloco de alianças por uma classe hegemônica. As duas formas são consequenciais, no tocante que o alcance ou a manutenção da hegemonia refere-se a uma relação dialética entre consenso e coerção que visa a manutenção de determinadas relações de produção ou base material, ou seja, um bloco histórico envolve “[...] a configuração de estruturas econômicas e sócio-políticas que mantiveram e reproduziram a ordem social em períodos históricos específicos.” (OVERBEEK, 2004:125, tradução nossa).

Enquanto a primeira forma visa aproximar dois níveis de análise ajudando a descrever as relações que ocorrem entre áreas abstratas da realidade, no caso, a estrutura e a superestrutura, Sassoon (1987) afirma que a segunda forma com a qual Gramsci se refere ao bloco histórico faz parte de uma empreitada de analisar uma formação social concreta, ou como “[...] várias classes e frações de classes estão relacionadas em uma situação na qual implicitamente um modo de produção é dominante mas articulado com outros modos de produção.” (SASSOON, 1987:121, tradução nossa). O bloco histórico refere-se a um contexto nacional localizado em uma conjuntura internacional, o que deslocaria o centro das análises para dimensão nacional. Contudo, este bloco histórico constituído pela relação complexa entre diferentes forças sociais não deve ser limitado a uma mera aliança política. No interior de um bloco podem existir diferentes sub-blocos - como por exemplo, um bloco industrial e um voltado ao agronegócio, ou como veremos mais a frente, um voltado aos circuitos nacionais de produção e outro voltado aos circuitos transnacionais - contendo cada um deles com elementos distintos e suas próprias contradições potenciais. Ainda, a configuração de um bloco histórico pode ser conformada por uma variedade de blocos políticos formados por variadas combinações de aliados políticos. (SASSOON, 1987). O importante é deixar claro que “[...] mudanças no bloco político não necessariamente e de fato raramente representam mudanças no bloco histórico como um todo.” (SASSOON, 1987:121-122, tradução nossa). Assim, como esclarece Morton (2007), um bloco histórico refere-se a maneira pela qual um grupo social dominante em um contexto nacional relaciona-se com os demais grupos. Esta relação – como esclarecido – não se limita a uma mera aliança de classes ou frações de classes, ao contrário, envolvendo a integração de diversos interesses que são propagados através da sociedade, envolvendo além da integração de interesses econômico e políticos, também uma unidade moral e intelectual. (MORTON, 2007).

Desta forma, um bloco histórico bem-sucedido está diretamente ligado à formação bem-sucedida de uma hegemonia por uma certa classe social. Assim, uma hegemonia é pré-requisito para o estabelecimento de um bloco histórico. Contudo, uma classe social

só consegue alcançar a hegemonia se ela realiza a sua “catarse”, ou seja, “[...] o processo pelo qual uma classe supera os seus interesses econômico-corporativos e se eleva a uma dimensão universal, que ele [Gramsci] chama de “ético-política”; ou seja, é o momento no qual a classe deixa de ser puro fenômeno econômico para se converter em sujeito consciente da história.” (COUTINHO, 2011:22). Desta forma, esclarece Coutinho (2011), se uma classe social não é capaz de realizar a sua “catarse”, ela “[...] não pode se tornar classe nacional, ou seja, representante dos interesses de um bloco social majoritário — e, desse modo, não pode conquistar a hegemonia na sociedade.” (COUTINHO, 2011:22).

Importante notar que apenas em Estados estendidos – com a sua sociedade civil desenvolvidas – um bloco histórico pode alcançar sua máxima expressão, com uma base histórica e social muito mais fortes, no tocante em que o bloco histórico se sedimenta no consenso. (SASSOON, 1987; MORTON, 2007). A formação de um bloco histórico e a sua relação com o conceito de hegemonia é assim sintetizado por Morton (2007):

Portanto um bloco histórico indica a integração de uma variedade de interesses e formas de identidade de classes distintas dentro de uma aliança ‘nacional-popular’. Seguindo Gramsci, é dentro do momento da hegemonia que um grupo social fundamental criou esse tipo de expansão universal e estabeleceu a *forma necessária* de um bloco histórico concreto. (MORTON, 2007:97, tradução nossa).

Contudo, as relações no interior de um bloco histórico não são estáticas. Ao invés disso, como afirma Morton (2007), estas relações são “[...] constantemente construídas e contestadas e nunca é um reflexo estático da aliança de forças de classes sociais.” (MORTON, 2007:97, tradução nossa). Desta forma, devemos compreender um bloco histórico em um processo constante de construção, manutenção e defesa da hegemonia, os quais se deparam, também, com pressões e resistências constantes. São destas últimas que emergem a possibilidade de uma contra hegemonia, ou a formação de um novo bloco histórico alternativo, no qual a classe contestante deve criar seus próprios aparatos hegemônicos. (SASSOON, 1987; MORTON, 2007).

Tanto a manutenção quanto a criação de um bloco histórico alternativo “[...] dependem da capacidade das forças políticas das classes fundamentais da sociedade em cumprir a mais alta expressão política dessas classes na forma do Estado, incluindo uma hegemonia generalizada na sociedade e apoiada por um sólido bloco histórico.” (SASSOON, 1987:123, tradução nossa). Assim sendo, no processo de estabelecimento e manutenção de um bloco histórico é necessário um intenso e constante diálogo entre



líderes e seguidores (COX, 1993), função desempenhadas pelos articuladores do bloco, ou os intelectuais. Portanto, para garantir que os laços entre os diversos elementos de um bloco histórico sejam orgânicos no mundo real, “[...] deve basear-se em uma hegemonia estabelecida de maneira particular, pelos articuladores da hegemonia, os intelectuais, que devem ter uma certa relação com a massa do povo.” (SASSOON,187:124, tradução nossa).

### 3.1.4 Os intelectuais

Como destaca Coutinho (2011), a centralidade da luta pela hegemonia confere um peso decisivo aos intelectuais no pensamento de Gramsci, no tocante em que estes são atores essenciais nesta batalha. Articuladores do bloco histórico, os intelectuais “[...] contribuem para educar, para organizar, ou seja, para criar ou consolidar relações de hegemonia [...]”. (COUTINHO, 2011:29). Assim os intelectuais seriam os principais responsáveis por criar a unidade intelectual e moral em um bloco histórico. Mas quem seriam estes indivíduos com tamanha importância para Gramsci?

Numa acepção geral, Gramsci (2001) afirma que todos os indivíduos podem ser considerados como intelectuais, mas nem todos exercem tal função. Isto decorre do fato de que

[n]ão há atividade humana da qual se possa excluir toda intervenção intelectual, não se pode separar o *homo faber* do *homo sapiens*. Em suma, todo homem, fora de sua profissão, desenvolve uma atividade intelectual qualquer, ou seja, é um “ filósofo”, um artista, um homem de gosto, participa de uma concepção do mundo, possui uma linha consciente de conduta moral, contribui assim para manter ou para modificar uma concepção do mundo, isto é, para suscitar novas maneiras de pensar. (GRAMSCI, 2001:53).

Dentre os intelectuais que exercem a função, todos possuem dois atributos em comum. Primeiramente, os intelectuais ocupam variadas posições dentro do complexo de relações sociais e com diferentes distâncias da base econômica. Desta forma, no interior da superestrutura, os intelectuais desempenham funções organizacionais e conectivas tanto na sociedade civil quanto na sociedade política. De jornalistas a professores acadêmicos na sociedade civil, e de funcionários de baixo escalão de um governo local até os altos funcionários do executivo, todos podem desempenhar a função de intelectuais. O segundo atributo em comum dos intelectuais é que todos encontra-se mediando as

relações com o mundo da produção. (SASSOON, 1987). No entanto, Gramsci chama a nossa atenção para uma diferenciação qualitativa na atividade dos intelectuais: “no mais alto grau, devem ser postos os criadores das várias ciências, da filosofia, da arte, etc.; no mais baixo, os mais modestos “administradores” e divulgadores da riqueza intelectual já existente, tradicional, acumulada. (GRAMSCI, 2001:21).

Diante destes atributos em comum dos intelectuais podemos destacar ainda a distinção entre intelectuais tradicionais e orgânicos.<sup>10</sup> Como destaca Coutinho (2011), a tarefa de uma classe que almeja a hegemonia “[...] é não apenas criar seus próprios intelectuais “orgânicos”, mas também assimilar aqueles tradicionais.” (COUTINHO, 2011:30). Em suma, os intelectuais tradicionais são aqueles “[...] que se vinculam a instituições que o capitalismo herda de formações sociais anteriores [...]” (COUTINHO, 2011:30); aqueles que são “[...] representantes de uma continuidade histórica que não foi interrompida nem mesmo pelas mais complicadas e radicais modificações das formas sociais e políticas.” (GRAMSCI, 2001:16). Estes intelectuais tendem a estar desligados das funções produtivas e conseqüentemente de suas divisões de classe relacionadas. (OLSARETTI, 2013). O maior exemplo apontado por Gramsci (2001) é o clero italiano, que mesmo com o *Risorgimento* permaneceu ligado à aristocracia. Na América Latina, além do clero, também podemos citar os militares. (OLSARETTI, 2013).

Por sua vez os intelectuais orgânicos são aqueles que “[...] são gerados diretamente por uma classe e servem para lhe dar consciência e promover sua hegemonia [...]” (COUTINHO, 2011:30), estando estes mais diretamente ligados ao modo de produção dominante. (SASSOON, 1987; OLSARETTI, 2013). Assim, o uso do adjetivo “orgânico” tem por objetivo destacar que estes intelectuais não formam um grupo social totalmente autônomo, pelo contrário, estando, frequentemente, ligados “organicamente” a uma classe social específica, conferindo a ela homogeneidade e consciência de sua função econômica, social e política. (APELDOORN, 2002). Nas palavras de Gramsci (2001):

Todo grupo social, nascendo no terreno originário de uma função essencial no mundo da produção econômica, cria para si, ao mesmo tempo, organicamente, uma ou mais camadas de intelectuais que lhe dão homogeneidade e consciência da própria função, não apenas no campo econômico, mas também no social e político: o empresário

---

<sup>10</sup> A discussão sobre os intelectuais na obra de Gramsci é extensa. Por exemplo, o autor distingue entre intelectuais urbanos e rurais, além da já conhecida distinção entre intelectuais tradicionais e orgânicos. Para mais detalhes ver Gramsci (2001) e Olsaretti (2013).

capitalista cria consigo o técnico da indústria, o cientista da economia política, o organizador de uma nova cultura, de um novo direito, etc., etc. (GRAMSCI, 2001:15).

Sassoon (1987) destaca dois elementos que definem certos grupos como intelectuais orgânicos. Primeiro, é a contemporaneidade destes grupos com relação à classe surgida em determinado período histórico, classe esta que criou e elaborou tais intelectuais. Segundo, os intelectuais orgânicos são responsáveis por conferir à classe da qual originam-se homogeneidade e consciência de sua função econômica, social e política. Resumindo, os intelectuais orgânicos “[...] são especialistas que cumprem necessidades técnicas, diretivas e organizacionais.” (SASSOON, 1987:139, tradução nossa). Jones (2006) revela que com a ideia de intelectual orgânico, Gramsci estava preocupado com a crescente expansão de um estrato ocupado por funções burocráticas e técnicas, que gozava de certa autonomia, mas mesmo assim agiam em prol dos interesses capitalistas; estrato este que se expandiu consideravelmente dos tempos de Gramsci até hoje, tanto dentro da produção quanto do Estado. (JONES, 2006).

Diante da definição gramsciana de intelectuais - fundamentalmente os orgânicos - podemos deixar claro a função que eles desempenham na formação e manutenção de um bloco histórico. Primeiro, eles tornam orgânica a ligação entre estrutura e superestrutura. Sendo assim, “quanto mais próximos da esfera de produção, mais orgânica é a função dos intelectuais”. (SASSOON, 1987:141, tradução nossa). Segundo, os intelectuais são responsáveis por manter a coesão entre os diversos grupos políticos que compõem o bloco histórico, criando e sustentando imagens mentais, tecnologias e organizações. (COX, 1993). Portanto, também se mostra importante o papel do intelectual para a constituição de uma contra hegemonia e de um consequente bloco histórico que desafie bloco hegemônico. (COX, 1993; OLSARETTI, 2013).

### *3.1.5 Crise orgânica e revolução passiva*

Importante destacar que para Gramsci, o capitalismo é violentamente dividido por problemas incuráveis, o que o autor define como “crise orgânica”. (JONES, 2006). Esta concepção advém da natureza complexa das sociedades “ocidentais” com a qual o autor se deparava, onde a crise revolucionária do capitalismo não seria um evento catastrófico enfrentado com soluções rápidas ou um ataque frontal – uma guerra de movimento -, mas sim uma crise que se articula em vários níveis e se prolonga por um período longo.

(COUTINHO, 2012). Esta crise, “[...] ao contrário das crises ‘ocasionais’ ou ‘conjunturais’, exclui a possibilidade de uma rápida resolução pelas classes dominantes e sinaliza o gradual desmantelamento do antigo ‘bloco social’.” (COUTINHO, 2012:97, tradução nossa). Se em termos econômicos a crise orgânica se manifesta como contradições estruturais no modo de produção, em seu aspecto superestrutural – ou político-ideológico – a crise revela-se como uma crise de hegemonia (COUTINHO, 2012), como revela a famosa passagem de Gramsci (2011):

Se a classe dominante perde o consenso, ou seja, não é mais “dirigente”, mas unicamente “dominante”, detentora da pura força coercitiva, isto significa exatamente que as grandes massas se destacaram das ideologias tradicionais, não acreditam mais no que antes acreditavam etc. À crise consiste justamente no fato de que o velho morre e o novo não pode nascer: neste interregno, verificam-se os fenômenos patológicos mais variados. (GRAMSCI, 2011a:291).

Desta forma, a crise de hegemonia é uma expressão política da crise orgânica, uma crise características das sociedades mais complexas com alto grau de participação organizada. Esta é uma crise longa e de luta complexa por espaços e posições, e que como qualquer crise, pode ter diferentes soluções. (COUTINHO, 2012). Mas como destaca Jones (2006), a classe dominante é a mais propícia a manter o poder durante as crises, um resultado provável, mas não inevitável. Isto ocorre, em grande medida, pela ameaça constante do aparato coercitivo estatal (forças policiais, forças armadas, tribunais). (JONES, 2006).

Através de meios coercitivos ou simbólicos, há tentativas de se solucionar o estado de crise pelo grupo social dominante. No entanto, esta solução é improvável de ser permanente ou satisfatória. (JONES, 2006). Em algumas ocasiões esta tentativa de solução da crise resulta em uma “revolução passiva” ou “revolução restauração”. Inicialmente pensada para se analisar o período do *Risorgimento* italiano, mas também aplicada ao fascismo e ao fordismo, a revolução passiva trata-se, nas palavras de Gramsci (2011a), da “[...] reação das classes dominantes ao subversivismo esporádico, elementar, não orgânico, das massas populares, através de “restaurações” que acolheram uma certa parte das exigências que vinham de baixo; trata-se, portanto, de “restaurações progressistas” ou “revoluções-restaurações”, ou, ainda, “revoluções passivas”. (GRAMSCI, 2011a:319). Coutinho (2011) detalha a definição de Gramsci, e aponta três traços essenciais de uma revolução passiva: 1) as reações das classes dominantes às

pressões das classes subalternas, um “subversivismo esporádico e elementar”, ou seja, sem a organização suficiente para impor uma revolução a partir de baixo, mas com força suficiente para conseguir alterar o comportamento das classes dominantes; 2) a reação das classes dominantes implica no acolhimento de parte das reivindicações originadas nas classes subalternas; 3) juntamente com a conservação do domínio das velhas classes, são introduzidas modificações que acabam abrindo caminho para novas modificações. (COUTINHO, 2011).

Duas consequências das revoluções passivas são apontadas por Gramsci: o transformismo e o cesarismo. O primeiro é a prática do transformismo como modo de desenvolvimento histórico, um processo caracterizado pela cooptação dos representantes políticos e culturais das massas populares visando a exclusão destes indivíduos de um efetivo protagonismo histórico. (COUTINHO, 2012). Nas palavras de Gramsci (2011), o transformismo é caracterizado

[...] pela elaboração de uma classe dirigente cada vez mais ampla [...], com a absorção gradual mas contínua, e obtida com métodos de variada eficácia, dos elementos ativos surgidos dos grupos aliados e mesmo dos adversários e que pareciam irreconciliavelmente inimigos. Neste sentido, a direção política se tornou um aspecto da função de domínio, uma vez que a absorção das elites dos grupos inimigos leva à decapitação destes e a sua aniquilação por um período frequentemente muito longo. (GRAMSCI, 2011a:318).

Por sua vez, o cesarismo diz respeito a um fortalecimento do estado diante da sociedade civil, muitas vezes através de formas ditatoriais em detrimento de formas hegemônicas (COUTINHO, 2011), o que envolve, com frequência, uma figura carismática, um César, um Napoleão, um Bismarck, ou até mesmo um cesarismo sem um César, onde um partido político pode desempenhar tal função. (JONES, 2006; GRAMSCI, 2011A). Assim, estas figuras carismáticas “[...] se apresentam como capazes de “fazer o trabalho” sem a necessidade demorada de conquistar as instituições da sociedade civil. Assim, é provável que figuras cesaristas sejam líderes populistas que fazem apelos diretos e pessoais ao povo.” (JONES, 2006:100, tradução nossa).

### **3.2 Transnacionalização do estado e da classe capitalista**

Como esclarece o próprio Gramsci (2011a) toda relação de hegemonia também se verifica no plano internacional: “Toda relação de “hegemonia” é necessariamente uma

relação pedagógica, que se verifica não apenas no interior de uma nação, entre diversas forças que a compõem, mas em todo o campo internacional e mundial, entre conjuntos de civilizações nacionais e continentais.” (GRAMSCI, 2011a:153). Por pedagógico, o autor não se refere unicamente as relações entre professores e alunos, mas sim a uma relação que existe “[...] em toda sociedade no seu conjunto e em todo indivíduo com relação aos outros indivíduos, entre camadas intelectuais e não intelectuais, entre governantes e governados, entre elites e seguidores, entre dirigentes e dirigidos, entre vanguardas e corpos de exército.” (GRAMSCI, 2011a:153). Em síntese, uma hegemonia viria a se manifestar internacionalmente a partir de uma expansão em escala mundial de um determinado modo de produção. (MORTON, 2007). Índícios desta internacionalização da hegemonia já podiam ser percebidos na própria leitura de Gramsci (2011a) acerca do americanismo e fordismo do período do entre guerras, os quais o autor questionava-se se representavam uma nova “época histórica” aos moldes das revoluções passivas que marcaram o século 19.

Robert Cox (1981, 1987, 1993) é um dos pioneiros na tentativa de esclarecer como tal processo decorre. Seguindo os passos de Gramsci, Cox (1993) afirma que uma hegemonia constituída em plano nacional pode manifestar-se em um plano internacional, constituindo assim, uma hegemonia mundial. As hegemônias mundiais ocorrem através de Estados poderosos que em algum momento passaram por um processo que não apenas modificou por completo suas economias internas e estruturas políticas, mas também desencadearam processos que se expandiram para além das fronteiras do Estado. Desta forma, nas palavras do autor, “[...] uma hegemonia mundial é, em seus primórdios, uma expansão para o exterior da hegemonia interna (nacional) estabelecida por uma classe social dominante. As instituições econômicas e sociais, a cultura e a tecnologia associada a essa hegemonia nacional tornam-se modelos a serem imitados no exterior.” (COX, 1993:61, tradução nossa). Na medida em que esta hegemonia avança ela adentra nos países mais periféricos como revoluções passivas. Isto decorre justamente do fato de que tais países não passaram pelas mesmas transformações sociais e econômicas, mas, ainda assim tentam adotar elementos do modelo hegemônico, contudo, sem alterar suas velhas estruturas de poder. (COX, 1993).

Assim, uma hegemonia estabelecida em âmbito internacional não deve ser vista como uma mera ordenação entre os Estados. Um processo desta natureza deve ser compreendido como uma estrutura social, econômica e política, cuja qual possui um modo de produção dominante que ao penetrar nos demais países liga-se e subordina

outros modos de produção, estabelecendo, em consequência, relações sociais internacionais que interligam classes sociais de diferentes países. (COX, 1993).

Necessário esclarecer que, apesar de ser uma forma de dominação, a hegemonia aqui refere-se mais a uma ordem consensual (MORTON, 2007; LEYSENS, 2008), na medida em que a “[d]ominação por um estado poderoso pode ser uma condição necessária, mas não suficiente.” (COX, 1981:139, tradução nossa). Desta forma o Estado dominante, ou grupo de Estados, cria uma ordem ideológica que em grande medida baseia-se no consenso, e funciona de acordo com certos princípios que garantem a supremacia dos Estados e classes dominantes e ao mesmo tempo tenta garantir o mínimo de satisfação aos subordinados. (COX, 1987). Assim, uma ordem mundial hegemônica é mantida através de “[...] uma conjunção ou ajuste coerente entre uma configuração do poder material, a imagem coletiva predominante da ordem mundial (incluindo certas normas) e um conjunto de instituições que administram a ordem com uma certa aparência de universalidade”. (COX, 1981:139, tradução nossa).

O ponto aqui é perceber que os processos de formação de hegemonia e bloco histórico nacionais não só podem, mas se internacionalizaram em maior ou menor grau nas últimas décadas – como será debatido na próxima seção. Este processo, entendido aqui como hegemonia mundial, gera outra série de processos na medida em que diversas dinâmicas produtivas e de classes nacionais entram em contato com esta hegemonia que “rompeu as fronteiras do Estado”. Na passagem a seguir conseguimos perceber alguns destes novos processos gerados através de uma hegemonia mundial:

Nessa ordem, a produção em países específicos torna-se conectada através dos mecanismos de uma economia mundial e ligada aos sistemas mundiais de produção. As classes sociais do país dominante encontram aliados nas classes de outros países. Os blocos históricos subjacentes a determinados estados se conectam através dos interesses mútuos e perspectivas ideológicas das classes sociais em diferentes países, e as classes globais começam a se formar. Uma sociedade mundial incipiente cresce ao redor do sistema interestatal e os próprios Estados se internacionalizam, na medida em que seus mecanismos e políticas se ajustam aos ritmos da ordem mundial. (COX, 1987:7, tradução nossa).

É para um destes processos, a internacionalização do Estado, que iremos nos voltar a seguir. Um segundo ao qual podemos nos referir é a formação de classe em âmbito transnacional, tópico na sequência.

### *3.2.1 As discussões em torno da transnacionalização do Estado*

Preocupado com a erosão da Pax Americana e a internacionalização da produção e das finanças do pós-Segunda Guerra Mundial e suas conseqüentes transformações frente às mudanças na economia política ao longo da década de 1970, Robert Cox (1981; 1987) debruçou-se sobre a relação entre as práticas nacionais e as crescentes exigências oriundas da economia global. (RAMOS, 2013). Neste momento o autor já percebia o crescente papel das finanças internacionais no planejamento e no direcionamento da produção global (LEYSENS, 2008), e propunha que “[...] é esta finança internacional que é a agência proeminente de conformidade para a ordem hegemônica mundial e a principal reguladora da organização produtiva e política de uma economia mundial hegemônica.” (COX, 1987:267, tradução nossa).

Diante destes processos, o autor desenvolveu a ideia de uma internacionalização do Estado que acaba por explicar parte dos processos que muitas vezes são agrupados debaixo do “guarda-chuvas” que é o termo globalização. A internacionalização do Estado se refere a uma integração cada vez maior entre agências governamentais, corporações inseridas na economia global e instituições de governança global; gerando uma necessidade de ajuste da economia doméstica à economia internacional. Neste cenário, ao longo das últimas décadas, as agências governamentais de caráter econômico – ministérios da fazenda, ministérios da economia, tesouros nacionais e bancos centrais - se aproximaram das demandas da economia global, suplantando a relevância de órgãos ligados às políticas domésticas, como ministérios do trabalho, da indústria e do planejamento. (COX, 1981; 1987; LEYSENS, 2008; BIELER; MORTON, 2004).

Nas palavras do autor, a internacionalização do Estado “[...] é um processo global através do qual as políticas e práticas nacionais têm sido ajustadas de acordo com as exigências da produção internacional e da economia global. Através deste processo o Estado-nação torna-se parte de uma estrutura política maior e mais complexa que é a contrapartida de uma produção internacional.” (COX, 1987:253, tradução nossa). Este processo ocorre, segundo Cox (1987), através de tendências à modificação de determinadas estruturas estatais em concordância com demandas e pressões externas, e através do realinhamento das relações de poder entre os grupos sociais internos. O autor ainda destaca que, tal processo nunca está completo, e que quanto mais ele avança pelos Estados mais resistência ele provoca dos grupos sociais domésticos que acabam excluídos dos novos pactos de forças políticas gerados.



Mesmo esclarecendo que a internacionalização do Estado é uma tendência nunca plenamente realizada, Cox foi acusado de propor uma perspectiva excessivamente “*top-down*”. Isto se deve, principalmente, pelo argumento de que o Estado, tanto os de capitalismo avançado quanto os periféricos, haviam se transformado em “correia de transmissão”, transportando do global para o local o neoliberalismo e a lógica de competição capitalista. (BIELER; MORTON, 2004). O próprio autor reconheceu que tal metáfora “[...] pode obscurecer o papel do equilíbrio das forças sociais no interior dos Estados e do potencial para a resistência à globalização [...]”. (COX, 2002:33, tradução nossa).

É com estas críticas em mente que o autor chega a sua concepção final acerca da internacionalização do Estado. Nela o processo deve ser compreendido como uma espécie de nebulosa - *nébuleuse* - algo incompleto e dotado de contradições, longe de ser uma força centralizadora; como esclarece o autor na definição a seguir:

Ao descrever a ‘internacionalização do Estado’, eu me referi a redes transnacionais e internacionais oficiais e não oficiais de representantes de estados e corporações e intelectuais que trabalham na formulação de um consenso político para o capitalismo global como uma *nébuleuse* – algo que não possui estrutura institucional oficial fixa, mas que emerge de discussões em organismos de discussões como a Comissão Trilateral, o Fórum Econômico Mundial em Davos, nos encontros regulares dos representantes de bancos centrais da OCDE, FMI, Banco Mundial e OMC, e nas cúpulas do G7 e G8, e seus encontros preparatórios. (COX, 2002, p. 33, tradução nossa).

Com a ideia de uma *nébuleuse*, Cox (2002) *não* afirma que a organização do capitalismo global passou das mãos dos Estados para um novo mecanismo global supraestatal que dirige as políticas de todos os Estados. Ao invés disto, a ideia é que as forças sociais dominantes tanto em nível global quanto nacional “[...] concordam em dar prioridade à competitividade na economia global e em impedir intervenções de qualquer autoridade que não seja consistente com esse objetivo.” (COX, 2002:34, tradução nossa). O autor também afasta a concepção de uma internacionalização do Estado que ocorre exclusivamente como um processo “de cima para baixo”, destacando que ele também pressupõe “[...] uma identificação por parte dos subordinados, o que remete à dimensão do consenso e aos próprios processos de negociação e barganha que ocorrem entre dominantes e subordinados [...]”. (RAMOS, 2013:240). Assim, devemos compreender a gestão do capitalismo global como um processo multinível. Em nível nacional ele é determinado pelo equilíbrio de forças sociais em atuação no Estado em seu sentido

ampliado. Em nível transnacional pela evolução da ideologia neoliberal produzida por intelectuais orgânicos e diversos *think tanks*. Já no nível internacional, o papel fundamental é realizado pelas diversas instituições que desenvolvem diretrizes políticas oficiais. Por fim, novamente em nível nacional, determinada pela tradução destas diretrizes e ideologia em políticas monetárias e fiscais concretas. (COX, 2002).

Desta forma cabe destacar dois pontos: 1) diante da internacionalização do Estado – ou *nébuleuse* – o Estado não desaparece, ao invés disto passa a fazer parte de uma nova gama de interações sociais que surgem com a emergência do global; 2) a internacionalização não ocorre de maneira homogênea ao redor do mundo. (RAMOS, 2013). Assim, a transnacionalização da produção e das finanças e a consequente internacionalização do Estado são mais bem compreendidos como fenômenos que reestruturam o papel dos Estados nacionais ao invés de simplesmente erodi-los, levando a um fracionamento do capital e do trabalho em forças sociais transnacionais e nacionais. (BIELER; MORTON, 2004; MORTON, 2007).

Fica claro então que a internacionalização do Estado – ou *nébuleuse* – é um processo dialético, uma tendência que não escapa de suas contradições e de inúmeras oposições. Desta forma a *nébuleuse* é constantemente desafiada por forças sociais dentro dos diversos Estados, que em coordenação possuem o potencial de uma “contra-*nébuleuse*”. (COX, 2002).

Stephen Gill (1990, 1995, 2003) contribui para o entendimento da internacionalização do Estado ao argumentar que com a as mudanças estruturais da década de 1970 ocorre a passagem de um bloco histórico internacional, estabelecido no pós-Segunda Guerra Mundial, para um bloco histórico transnacional, que além de estabelecer laços e sintetizar interesses para além das fronteiras nacionais, também criou as condições para a hegemonia do capital transnacional. (MORTON, 2007). Desta forma o autor propõe o termo “transnacionalização do Estado” (o qual adotaremos ao longo do trabalho) ao invés de “internacionalização do Estado”, valorizando assim as forças sociais – fundamentalmente uma classe capitalista transnacional, como veremos mais a frente - que permitiram a consolidação da hegemonia do capital transnacional. (GILL, 2003).

Contudo o autor ressalta que tal bloco transnacional possui uma posição de supremacia e não de hegemonia. Desta forma, destaca Morton (2007), o autor propõe uma compreensão distinta da de Gramsci para um bloco histórico. Para Gill, um bloco histórico tem o potencial para ser hegemônico, desta forma ele pode ser estabelecido sem que uma hegemonia tenha sido necessariamente estabelecida. Assim a utilização do termo

supremacia denota uma dominação baseada no poder econômico e no uso, potencial ou real, da violência organizada para a contenção da oposição. (MORTON, 2007). Sendo assim, um bloco histórico em situação de supremacia significa a “[...] liderança por um bloco de forças não-hegemônicas que exerce a dominação por um período sobre populações aparentemente fragmentadas, até que uma oposição coerente surja.” (GILL, 1995:400, tradução nossa). Nas últimas décadas, Gill (1995, 2003) vê o surgimento deste bloco transnacional em supremacia possibilitado pela emergência de um sistema de empresas transnacionais baseadas no livre-mercado, que atua tanto dentro quanto fora dos Estados, formando parte da estrutura políticas locais e ajudando na consolidação de uma sociedade política e civil “globais”. Em síntese, o bloco histórico transnacional proposto pelo autor – com significantes variações locais – seria composto da seguinte forma:

[...] seu núcleo compreende, em grande parte, elementos dos aparatos estatais do G-7 e do capital transnacional (em manufatura, finanças e serviços) e trabalhadores privilegiados associados e empresas menores (por exemplo, pequenas e médias empresas ligadas como contratadas ou fornecedores, empresas de importação-exportação, e empresas de serviços, como corretores, contadores, consultorias, lobistas, empreendedores educacionais, arquitetos e designers).” (GILL, 1995:400, tradução nossa).

Necessário ressaltar que dentro do bloco histórico transnacional podem existir interesses conflitantes, assim como complementares, entre as frações do capital transnacional que o compõe. Além de que, muitas vezes, a própria distinção entre fração transnacional e nacional do capital é uma questão de grau, ou, a proporção de investimento e vendas fora do país de origem. De qualquer forma, estamos falando de um bloco originado em um capital transnacional cujo poder estrutural cresceu com relação ao do trabalho desde a década de 1960. (GILL, 1990).

A supremacia do bloco histórico transnacional é organizada através de dois processos principais através dos quais a transnacionalização do Estado avança. O primeiro é o “novo constitucionalismo do neoliberalismo disciplinar”. Com este processo, Gill (2003) está se referindo as formas burocráticas e institucionalizadas que a disciplina do neoliberalismo opera através dos diversos Estados ampliados. Esta disciplina não é necessariamente universal nem consistente, mas opera com diferentes graus de densidade através de esferas tanto públicas quanto privadas, sendo parte da “[...] formação discursiva do poder global associado com os interesses e forças do bloco histórico transnacional supremacista [...]”. (GILL, 2003:131, tradução nossa). A disciplina

neoliberal é institucionalizada em nível macro através de reestruturações quase-legais tanto do Estado quanto de organismos internacionais, em um processo denominado como “novo constitucionalismo”, ou seja, “[...] o projeto político de tentativa de um projeto político para constituir um liberalismo transnacional, e se possível, a democracia liberal capitalista como o único modelo para o desenvolvimento futuro.” (GILL, 2003: 131-132, tradução nossa). Tal projeto enfatiza: “[...] a eficiência de mercado, disciplina e confiança, credibilidade e consistência das políticas econômicas; e limitação do processo de tomada de decisão democrático.” (GILL, 2003: 132, tradução nossa). Central em tal processo, enfatiza Gill (2003), é a imposição da disciplina neoliberal em instituições públicas com dois objetivos principais em mente: prevenir a interferência nacional nos direitos de propriedade; e prevenir a interferência na mobilidade do capital móvel. Este processo pode ser percebido, segundo o autor, nas condicionalidades impostas pelo FMI e Banco Mundial para a concessão de empréstimos, em acordos regionais como o NAFTA e a União Europeia, na estrutura da OMC, além das tendências globais de conferir maior independência aos bancos centrais e “do combate à inflação”.

O neoliberalismo disciplinar e o novo constitucionalismo se desenvolvem em conjunto com a expansão da “civilização de mercado”, o segundo processo. Por um lado, a civilização de mercado é “[...] um movimento contraditório ou conjunto de práticas transformativas que ocasionam, por um lado, formas culturais, ideológicas, ou míticas amplamente entendidas como uma ideologia ou mito do progresso capitalista [...]”. (GILL, 2003:117, tradução nossa). Por outro, ela envolve padrões tanto de desintegração social quanto de relações sociais hierárquicas e excludentes. Em síntese, quando falamos de “civilização de mercado”, nos referimos a um processo que se iniciou com o iluminismo europeu, e acelerou-se ao longo do século 19 através da consolidação do capitalismo industrial e do Estado-nação, no qual a globalização neoliberal constitui apenas a sua etapa mais recente. (GILL, 2003). A governança e coordenação desta civilização de mercado ocorre da seguinte forma: “Enquanto a governança desta civilização de mercado é formada primeiramente pelo discurso da globalização neoliberal, e expressada através da interação entre a livre iniciativa e o Estado, sua coordenação é alcançada através de uma combinação de disciplina de mercado e a aplicação direta de poder político.” (GILL, 2003:118, tradução nossa). É diante destes processos que o autor vê o neoliberalismo e sua consequente globalização como uma supremacia e não uma hegemonia. (GILL, 2003).

Van der Pijl (1998) é outro autor que nos ajuda a lapidar a noção de transnacionalização do Estado, mais especificamente em como a disciplina do capital nos é imposta por uma força social. Para tal, ele elenca três terrenos onde a imposição – e sua consequente resistência - ocorre. A primeira é a acumulação original – ou acumulação primitiva como descrita por Marx (2011) no livro 1 de *O Capital* – geralmente confinada aos momentos iniciais da história capitalista, mas que como nos mostra Harvey (2003), continua a se desenvolver através do processo de “acumulação por espoliação”. Já a segunda é a exploração da força de trabalho “[...] em que o processo técnico do trabalho e tudo o que ele implica em termos de autonomia e criatividade humanas devem estar subordinados ao processo de expansão de valor, à valorização do capital investido.” (VAN DER PIJL, 1998:36, tradução nossa). Neste terreno poderíamos elencar a própria “superexploração do trabalho” nos países periféricos, como descrita por Marini (2000). Por fim, o terceiro terreno de imposição da disciplina do capital é o mais característico durante a globalização neoliberal, e envolve a exploração do substrato social e natural, para que estes se submetam aos requerimentos da acumulação de capital; o que leva à exaustão do meio ambiente. Em síntese, segundo Van der Pijl (1998), o capital está em uma constante procura por trabalho não remunerado em seu substrato social. Ao encontrar e incorporá-lo a taxa de exploração do trabalho é elevada até que o substrato social e natural – no quais o capital penetra e transforma – comecem a se exaurir. Desta forma, “[...] [o] que está falhando hoje não é o capital, mas a capacidade da sociedade e da natureza em suportar a sua disciplina.” (VAN DER PIJL, 1998:48, tradução nossa).

### *3.2.2 As discussões sobre uma classe capitalista transnacional*

Como vimos podemos expandir as noções de hegemonia e bloco histórico para compreender os processos em voga no capitalismo desde meados da década de 1970, processos que podem ser sintetizados como globalização neoliberal. Neste período estamos diante de uma hegemonia do capital transnacional que tem como um de seus processos fundamentais a transnacionalização do Estado que está interligada à supremacia de um bloco histórico transnacional. A principal fração no interior do bloco transnacional é a classe capitalista transnacional (CCT), cuja emergência, alcance político e consciência de classe tem sido alvo de acalorado debate nas últimas décadas.

Cox (1981) foi um dos primeiros a analisar o surgimento de uma classe em âmbito transnacional, especificamente uma classe gerencial transnacional responsável pelo

comando das principais empresas transnacionais do mundo. Para o autor, junto com o fenômeno da internacionalização do Estado, as mudanças político-econômicas da década de 1970 – em destaque o fim de Bretton Woods, a erosão do “*embedded liberalism*” e a ascensão do neoliberalismo – intensificaram a internacionalização da produção e das finanças que sedimentaram a estrutura de uma classe global emergente. (BIELER; MORTON, 2004). O ápice desta estrutura é, de acordo com Cox (1981), uma classe gerencial transnacional que possui sua própria ideologia, estratégia e instituições de ação coletiva, tendo como seus principais pontos focais fóruns e organizações como a Comissão Trilateral, o Banco Mundial, o FMI e a OCDE. De tais pontos, a

[...] ação de classe penetra os países através do processo de internacionalização do Estado. Os membros desta classe transnacional não são limitados àqueles que desempenham funções a nível global, como os executivos das corporações multinacionais ou os principais oficiais das agências internacionais, mas inclui também aqueles que gerenciam os setores internacionalmente orientados dentro dos países, os oficiais dos ministérios das finanças, gerentes locais de empresas ligadas aos sistemas internacionais de produção, e assim por diante.” (COX, 1981:147-148, tradução nossa).

Como já citado mais acima, para Cox (1987), este processo de formação transnacional de classe é um reflexo da internacionalização da produção e o consequente contato entre blocos históricos nacionais em diversos países. Desta forma o processo é concomitante com a própria transnacionalização do Estado.

De maneira similar, Van der Pijl (1998) vê a formação de uma classe capitalista transnacional como reflexo da internacionalização do capital, mas chama a atenção para a historicidade do processo. (VAN DER PIJL, 1998; APELDOORN, 2004; CARROLL, 2014; SCHUTTE, 2019). Desta forma, os contornos iniciais de uma CCT estão entrelaçados com a expansão global do comércio, perpassando a internacionalização do capital financeiro e a consequente emergência de uma *haute finance* interligando os banqueiros, chegando à emergência de uma classe gerencial transnacional no pós-2ª Guerra Mundial, responsável pelo gerenciamento das corporações multinacionais oriundas da internacionalização da produção. (VAN DER PIJL, 1998). Em grande medida, este processo concentrou-se no atlântico norte, mais precisamente no que o autor define como “centro lockeano”, o qual corresponde ao conjunto de complexos Estados/sociedade civis que se formaram “[...] através da expansão do complexo Estado-sociedade Britânico para incluir parte da América do Norte e outras regiões através de

colônias, e expansão comercial e política [...]”. (APELDOORN, 2004:158, tradução nossa). Parte desta expansão – cujo clímax foi com a *Pax Britannica* e retomada com a hegemonia dos EUA no pós-Segunda Guerra Mundial - ocorreu através do confronto, algumas vezes armado, com os países classificados por Van der Pijl (1998) como contendores ou “hobbesianos”- Estados ampliados nos quais “[...] o poder estatal torna-se sujeito à burocratização, a sociedade é confiscada pelo estado e o poder estatal se volta contra qualquer pessoa que o resista.” (VAN DER PIJL, 1998:80, tradução nossa). Exemplos paradigmáticos de Estados hobbesianos para o autor foram a França dos séculos 17 e 18 e a Alemanha nazista.

O importante aqui é destacar que para Van der Pijl (1998) é através do centro lockeano, e sua conseqüente expansão, que inicialmente é criado um “[...] *espaço transnacional para o exercício e produção do domínio de classe.*” (APELDOORN, 2004:157, tradução nossa). É neste espaço transnacional que inicialmente comunidades imaginadas (ANDERSON, 2008), como a Maçonaria, surgem e se expandem como uma burguesia transnacional; e posteriormente se formam redes de fóruns internacionais privados de planejamento, como o Grupo de Bilderberg<sup>11</sup>, a Comissão Trilateral<sup>12</sup> e o Fórum Econômico Mundial<sup>13</sup>, como instrumentos para o desenvolvimento de uma perspectiva de classe. (VAN DER PIJL, 1998).

---

<sup>11</sup> O grupo de Bilderberg consiste em uma espécie de conselho informal que reúne anualmente membros da elite europeia e da América do Norte com o intuito de discutir temas de interesse internacional – comércio, emprego, política monetária, investimento, questões ecológicas e de segurança. (WILFORD, 2003; BILDERBERG, 2018b). A primeira reunião ocorreu em 1954 em um hotel na Holanda – do qual advém o nome do grupo – e ao final da mesma década o grupo já havia se consolidado como um “[...] local para obter informações em primeira mão sobre assuntos internacionais, para testar novas ideias em um contexto não oficial e para estabelecer redes em um nível transatlântico.” (AUBOURG, 2003: 95-96). Oficialmente o grupo afirma que para os seus encontros são convidados anualmente entre 120 e 150 líderes políticos e especialistas da indústria, finanças, academia e mídia para as suas reuniões. Não há uma membresia garantida, mas o grupo é gerido por um comitê diretor e um presidente. As reuniões ocorrem longe das lentes da mídia, geralmente em hotéis reclusos. (BILDERBERG, 2018a; CARROLL, 2010).

<sup>12</sup> Derivada do interior de Bilderberg, a Comissão Trilateral (CT) foi uma iniciativa capitaneada por David Rockefeller para a incorporação do Japão nas discussões do fórum original. Diferentemente de Bilderberg, a CT almeja uma maior transparência em suas atividades através de publicações – os *Triálogos*, o último lançado em 2009 motivado pela crise financeira. Oficialmente o fórum afirma ser uma plataforma para um diálogo aberto com o intuito de encontrar soluções para os principais desafios geopolíticos, econômicos e sociais. (VAN DER PIJL, 1998; GILL, 1990; THE TRILATERAL COMMISSION, 2018a). Já com relação aos seus membros, a CT mantém um escopo similar ao de Bilderberg, inclusive tendo utilizado da rede deste para se consolidar. Desta forma a CT reúne indivíduos oriundos de governos, negócios, academia, mídia e da sociedade civil das regiões da América do Norte, Europa e do Pacífico asiático. A partir de 2009 o fórum expandiu o seu alcance incorporando membros do México ao grupo da América do Norte, representantes chineses e indianos ao grupo asiático e ao grupo europeu membros dos novos países da União Europeia. A CT é gerida por três presidentes, um de cada região com o auxílio de um Comitê Executivo de 36 membros. (THE TRILATERAL COMMISSION, 2018a; 2018b, VAN DER PIJL, 1998; GILL, 1990).

<sup>13</sup> Fundado em 1971 por Klaus Schwab, inicialmente como *European Management Forum*, o Fórum Econômico Mundial alega ser atualmente uma organização para a cooperação público-privado com o

Nas últimas décadas estes fóruns tornaram-se espécies de *hubs* para a elite corporativa global, atuando “[...] dentro de uma ‘sociedade civil global’ incipiente que é distinta tanto do poder estatal quanto do poder econômico, mas intimamente ligada a ambos. É a partir desses pontos que são forjadas as visões estratégicas e morais, assim como as políticas, informando os interesses capitalistas transnacionais.” (CARROLL; CARSON, 2003:31, tradução nossa). Uma função integradora também pode ser apontada para tais fóruns, no tocante em que servem como pontos de encontro para interesses e diretores de várias partes do centro capitalista. (CARROLL; CARSON, 2003). Conseqüentemente, os fóruns de formulação de política fazem parte da *nébuleuse* – ou “governança sem governo” (COX, 2002) - na qual a economia global é decidida (HARRIS, 2013), ajudando na criação de consenso em torno de variantes do discurso neoliberal. (CARROLL; CARSON, 2003). Em síntese, os fóruns internacionais “[...] são veículos da estratégia de classe transnacional, um resultado do processo de formação de classe transnacional e um meio organizacional através do qual esse processo toma forma.” (APELDOORN, 2004:162, tradução nossa).

É justamente através da análise de um destes fóruns – a Comissão Trilateral – que Gill (1990) estabelece suas principais proposições em torno de uma classe capitalista em nível transnacional. Para o autor, no final da década de 1980 já havia evidências que apontavam para o desenvolvimento de uma fração de classe capitalista transnacional em um contexto Trilateral – EUA, Europa Ocidental e Japão. A elite no interior desta fração, afirma Gill (1990), constituem o centro “[...] de um bloco histórico transnacional emergente, cujos interesses materiais e ideias-chave (dentro de uma consciência política mais ampla) estão ligados à transnacionalização e liberalização progressivas da economia

---

intuito de influenciar as agendas globais, regionais e industriais fomentando o diálogo entre executivos, líderes de Estado, ministros, políticos, especialistas, acadêmicos, organizações internacionais, jovens lideranças, inovadores e representantes da sociedade civil. Com sua sede em Genebra na Suíça, o FEM é conhecido, principalmente por sua reunião anual em Davos. Desde 1996 o FEM limita a sua membresia a 1000 empresas associadas que pagam taxas anuais distintas que variam de acordo com o grau de engajamento e benefícios. O fórum é presidido por seu fundador e é gerenciado por uma diretoria de administradores e outra de administradores que mesclam representantes do setor privado, líderes de organizações internacionais e da sociedade civil. (WORLD ECONOMIC FORUM, 2018a; 2018b; 2018c; 2018d; PIGAMAN, 2007). De acordo com Pigaman (2007), o FEM nunca teve o intuito de ser uma organização internacional pública. Desde a sua criação “[...] a organização foi concebida como uma fundação privada, sem fins lucrativos, para promover a troca de informações e a geração de ideias para o benefício de seus membros.” (PIGAMAN, 2007: 23). Desta forma, os membros filiados veem na formação de redes de contatos o principal valor do FEM. (PIGAMAN, 2007). Em sua fase inicial o FEM promoveu uma agenda voltada à defesa de uma visão neoliberal de livre mercado. Contudo, frente às várias crises econômicas e financeiras o fórum se viu forçado a adotar uma postura mais regulatória em meados da década de 1990, o que o levou a várias iniciativas espelhadas na Responsabilidade Social Corporativa. (CARROLL, 2010).



política global.” (GILL, 1990:94, tradução nossa). Os principais membros desta fração seriam os proprietários e principais executivos das empresas e bancos transnacionais, assim como o *staff* dos principais bancos centrais, muitas figuras políticas e funcionários públicos na maioria dos países capitalistas avançados e em alguns países em desenvolvimento. Contudo, o autor alerta que a emergência desta fração de classe transnacional não significava que as estruturas e regimes de acumulação nacionais seriam completamente sobrepujados pelas forças transnacionais. Ao contrário, estas forças estariam ligadas à emergência de uma dialética global, na qual as “[...] forças nacionalistas e blocos históricos associados estão engajados em uma luta com forças transnacionais e com um emergente bloco histórico transnacional.” (GILL, 1990:211, tradução nossa). Assim, mesmo diante de uma economia cada vez mais integrada e dominada por grandes companhias, a política ainda é, em grande medida, conduzida no nível dos Estados nações, apesar de estarmos diante de um crescente processo de transnacionalização do Estado. (GILL, 1990).

Contudo, foi com Leslie Sklair (2000, 2002) que surge o primeiro estudo que se enquadrou dentro da terminologia “classe capitalista transnacional (CCT)”. (CARROLL, 2014; 2018; ROBINSON; SPRAGUE 2019). O autor identifica quatro frações no interior da CCT que funcionam em conjunto para garantir as práticas transnacionais do capitalismo global. As quatro frações ou grupos interligados no interior da CCT são os seguintes: 1) proprietários e controladores (executivos) das corporações transnacionais e suas filiais locais - a fração corporativa; 2) burocratas e políticos globais - a fração estatal; 3) profissionais globais - a fração técnica; 4) comerciantes e a mídia - a fração consumidora.<sup>14</sup> O autor esclarece que, apesar das funções díspares de cada um dos grupos, indivíduos comumente transitam entre as diferentes frações. Nas palavras do autor: “Indivíduos chave podem pertencer a mais de uma fração ao mesmo tempo, e a mudança de um grupo para outro é mais ou menos rotina em várias sociedades.” (SKLAIR, 2002:160, tradução nossa). Sklair (2000) ainda faz questão de salientar que a CCT e suas frações nem sempre estão completamente unidas em cada uma das questões com os quais o bloco histórico transnacional se depara, além de que as pessoas e as instituições das quais deriva o poder de cada uma das frações podem variar em localidades distintas e através do tempo.

---

<sup>14</sup> Harris (2003) defende a existência de uma quinta fração dentro da CCT: uma constituída pelo complexo industrial/militar, inclusive com suas próprias alas com maior ou menor apelo global. (HARRIS, 2003).

Sklair (2000) aponta cinco aspectos pelas quais uma CCT é transnacional. 1) O interesse econômico de seus membros é cada vez mais global do que nacional. Fato perceptível, por exemplo, na atuação dos rentistas e executivos. Os primeiros possuem propriedades e ações cada vez mais em âmbito global devido a mobilidade do capital sem precedentes possibilitada pelas novas tecnologias da informação e pela economia política global que deriva destas tecnologias. Já os executivos veem suas corporações cada vez mais globais em termos de investimento direto, governança corporativa, cidadania corporativa e visão global. Isto tudo é acompanhado por um discurso globalizante que se expressa na ideologia de livre mercado neoliberal e na cultura do consumo. 2) “A CCT busca exercer controle econômico no local de trabalho, controle político nas políticas domésticas, internacionais e globais, e controle da ideologia cultural na vida cotidiana por meio de formas específicas de retórica e prática de competitividade e consumismo globais.” (SKLAIR, 2000:70, tradução nossa). Este aspecto é exemplificado pela constante pressão por competitividade, que é refletida nas ameaças de perda de emprego e colapso econômico caso a competitividade externa não seja alcançada. 3) Os membros da CCT possuem uma perspectiva voltada para o global, ao invés do local, na maioria das questões econômicas, políticas e cultural-ideológicas. Sklair (2000) vê uma agência direta da CCT no aumento da ênfase de corporações transnacionais e instituições internacionais na defesa do livre mercado, e no próprio fim do modelo de substituição de importações nos países em desenvolvimento. Isto ocorreu através da influência da CCT em agências governamentais, partidos políticos, *think tanks* e na mídia. 4) “Os membros do CCT tendem a compartilhar estilos de vida semelhantes, particularmente padrões de ensino superior e consumo de bens e serviços de luxo. (SKLAIR, 2000:71, tradução nossa). De clubes exclusivos a condomínios de luxo altamente vigiados, de acordo com o autor, estes padrões são comuns nas principais cidades do mundo, tanto nas principais economias capitalistas quanto nos países em desenvolvimento. 5) “[O]s membros do CCT procuram projetar imagens de si mesmos como cidadãos do mundo, bem como de seus lugares e/ou países de nascimento.” (SKLAIR, 2000:71, tradução nossa). Segundo o autor, tal ponto é perceptível em figuras emblemáticas como David Rockefeller. (SKLAIR, 2000).

Willian Robinson (2005a, 2005b, 2007, 2008, 2010, 2014, 2015, 2017), com o auxílio de alguns colegas (ROBINSON; HARRIS, 2000; ROBINSON; SPRAGUE 2019), é o autor ao redor do qual os principais embates acerca de uma CCT se concentram. Para Carroll (2014, 2018), Robinson é o autor com o argumento mais assertivo sobre a CCT, a apresentando como um “fato consumado”. Robinson enquadra seus estudos

dentro do que ele denomina como teoria do capitalismo global. Para Robinson, também para Sklair, os estudos sobre uma CCT devem se enquadrar dentro de um espectro maior de estudos sobre as transformações do capitalismo mundial. Essencial para tais estudos, seria “[...] a reconceitualização da relação de espaço e território com classes e capitalismo, e a ascensão de espaços socioeconômicos, políticos e culturais transnacionais que não podem ser concebidos por meio de uma estrutura Estado-nação/interestatal [...]”. (ROBINSON; SPRAGUE, 2019:312, tradução nossa). A sua tese inicial é que a globalização constitui um novo estágio na evolução do capitalismo mundial, apresentando, para tal, três características qualitativamente novas que definem o período atual: primeiro, ela se distingue pelo surgimento de uma produção e um sistema financeiro globalmente integrados; segundo, pela emergência de uma classe capitalista transnacional; terceiro, pela constituição de um aparato de Estado transnacional. (ROBINSON; HARRIS, 2000; ROBINSON, 2010, 2015; ROBINSON; SPRAGUE, 2019). Vejamos então cada uma destas características.

A década de 1970 é apontada como o marco de uma nova ordem econômica e financeira mundial que substitui o pacto keynesiano fundado nas convenções de Bretton Woods, um período marcado por profundas mudanças sociais e econômicas, caracterizado pela virada neoliberal. Segundo Robinson (2010), o rompimento com o sistema Bretton Woods, simbolizado pela decisão dos EUA em romper com o padrão dólar-ouro em 1973, juntamente com as decorrentes desregulações, abriram caminho para uma “enxurrada” de capital transnacional e um rápido aumento das corporações transnacionais. A partir de então, o capital transnacional atuou integrando o mundo em um circuito global de acumulação, o que de acordo com o autor, acabou por quebrar as autonomias nacionais e regionais e os modelos de desenvolvimento pré-globalização, assim como as forças sociais que os sustentavam. (ROBINSON, 2010). Desta forma, as economias nacionais foram reorganizadas e reinseridas neste novo cenário marcado pela produção e sistema financeiro globais. Para Robinson (2010), esta mudança é de um mercado internacional integrado para uma integração produtiva global, onde na primeira os Estados estão interligados através do comércio e fluxos financeiros, e na última os processos de produção tornam-se globalmente integrados. Esta mudança é acompanhada por outra transformação fundamental: o sistema financeiro nacional dá lugar a um sistema financeiro global integrado (ROBINSON, 2010).

Este processo de integração produtiva e financeira a nível global é acompanhado pelo surgimento de uma classe capitalista transnacional, na medida em que os “[...]”

circuitos nacionais de capital tornam-se integrados transnacionalmente, estes novos circuitos transnacionais tornam-se pontos para a formação de classe em todo o mundo.” (ROBINSON; HARRIS, 2000:6, tradução nossa). A partir do momento em que os capitais nacionais se fundem cada vez mais em capital transnacional ocorre uma transformação em parte das classes capitalistas nacionais. Estas são arrastadas pela globalização para cadeias transnacionais que acabam por reorientar os determinantes da formação de classe. Desta forma, “[...] os principais estratos capitalistas ao redor do mundo estão se cristalizando em uma CCT.” (ROBINSON; HARRIS, 2000:4, tradução nossa).

Tal processo, como argumenta Robinson (2015), não ocorre de uma maneira única e total: “‘variedades de capitalismo’ produzem ‘variedades de integração’ no capitalismo global.” (ROBINSON, 2015:17, tradução nossa). Mas no geral, estratos das classes capitalistas nacionais continuam orientados para a produção interna, enquanto uma fração oposta orienta-se para o transnacional. Tais grupos, muitas vezes sobrepostos e em competição almejam estratégias distintas de desenvolvimento. As elites nacionalmente orientadas estão, na maioria das vezes, condicionadas à reprodução social de ao menos parte das classes operária e popular para a garantia e reprodução de seu próprio poder e status. Por sua vez, as elites orientadas para o transnacional, prezando pela reestruturação e integração no capitalismo global, são menos dependentes das reproduções sociais locais. A orientação ao transnacional pode ser identificada justamente na mudança do discurso da industrialização nacional acompanhada da expansão dos mercados internos, para a necessidade de integração ao mercado global e a primazia das políticas macroeconômicas – em especial as neoliberais – para facilitar tal processo. Desta forma, argumenta o autor, a ideia de uma CCT não advoga que estamos diante do fim dos capitais nacionais ou regionais, ou mesmo que a CCT é plenamente coesa e livre de conflitos. O que ocorre é que a fração transnacional do capital acabou por tornar-se hegemônica em parte considerável do mundo, agindo como um ator político coerente sem identidade nacional, e estando, muitas vezes, em conflito com as frações nacionais do capital. (ROBINSON, 2005a; 2007; 2010; ROBINSON; HARRIS, 2000).

Desta forma, o argumento é que a CCT é o segmento da burguesia mundial que representa o capital transnacional. Segundo Robinson e Harris a “[...] velha aliança de burguesias nacionais se alterou para uma burguesia transnacional na nova época, e esta burguesia transnacional tornou-se a fração de classe hegemônica globalmente.” (ROBINSON, HARRIS, 2000:7, tradução nossa). Diferentemente de Sklair (2000, 2002),

Robinson não classifica políticos, funcionários públicos, burocratas, jornalistas e intelectuais como parte da CCT. Para o autor, estes grupos são na realidade parte do bloco histórico transnacional, que é formado pelas corporações transnacionais “[...] e instituições financeiras transnacionais, as elites que administram as agências supranacionais de planejamento econômico, as principais forças dos partidos políticos dominantes, os conglomerados da mídia e as elites tecnocráticas e os gestores estatais tanto no Norte quanto no Sul.” (ROBINSON; SPRAGUE, 2019:313, tradução nossa). Este bloco deve ser visto como um projeto de uma hegemonia transnacional; um projeto incompleto e contestado. (ROBINSON, 2005b). De certa forma, alega Robinson (2005b), o bloco transnacional alcançou certa hegemonia restrita ao longo das décadas de 1980 e 1990, muito mais através da desarticulação das classes populares ao redor do mundo, do que pela internalização da visão neoliberal. Já no final da década de 1990 é possível perceber o bloco em crise, refletindo a própria instabilidade do setor financeiro – alcançando sua expressão máxima em 2008. Desde então o bloco vem apresentando fissuras, mas como afirmar Robinson, o “[...] capital transnacional *não* está revertendo a capital nacional. Em vez disso, a CCT está se voltando para a construção de uma economia de guerra permanente e um estado policial global para conter as contradições explosivas de um capitalismo global descontrolado.” (ROBINSON, 2017:173, tradução nossa).

É possível perceber que para Robinson a definição de classe mantém sua raiz marxista, onde uma classe capitalista é uma classe proprietária, ou seja, a CCT é o grupo capitalista que detêm ou controla o capital transnacional, como é descrito na passagem a seguir, onde o autor define sua concepção de classe capitalista transnacional:

Essa nova burguesia transnacional ou classe capitalista é composta pelos proprietários do capital transnacional, ou seja, o grupo que possui os principais meios de produção mundiais, como incorporados principalmente nas corporações transnacionais e instituições financeiras privadas. Essa classe é transnacional porque está ligada a circuitos globalizados de produção, marketing e finanças, não vinculados a territórios e identidades nacionais particulares, e porque seus interesses estão na acumulação global ao invés da acumulação local ou nacional. Portanto, a CCT pode ser localizada na estrutura de classe global por sua propriedade e/ou controle de capital transnacional. O que distingue a CCT dos capitalistas nacionais ou locais é que ela está envolvida na produção globalizada e gerencia circuitos de acumulação globalizados que lhe conferem uma existência e uma identidade objetiva de classe espacial e politicamente localizadas no sistema global, acima de quaisquer territórios e políticas locais.

(ROBINSON apud ROBINSON; SPRAGUE, 2019:314, tradução nossa).

Contudo a CCT não é monolítica, possuindo vários segmentos em seu interior, com grupos distintos que discordam em como a economia global deve ser gerida. Robinson e Harris (2000) defendem a existência de três frações no interior da CCT com as seguintes três características em comum: 1) são globalistas - por seus projetos serem em torno de um capitalismo global; 2) todas atuam pela CCT ao invés do capital nacional; 3) todas as três são tidas como neoliberais, tendo em vista que nenhuma das frações questionam as premissas de livre mercado e a liberdade para o capital transnacional.

A primeira destas frações são *os conservadores do livre mercado*. Suas premissas são alicerçadas nos fundamentos neoliberais do monetarismo, desregulamentação estatal, individualismo, e ordem espontânea nas relações de mercado. Esta fração defende um *laissez-faire* global. Contudo, com a crise asiática de 1999 foi marginalizada pela fração que, segundo Robinson e Harris (2000), tornou-se hegemônica: os *estruturalistas neoliberais*. Este grupo deseja uma superestrutura global capaz de garantir estabilidade ao volátil sistema financeiro global, sem interferir de maneira drástica na economia.<sup>15</sup> Bill Clinton e Tony Blair foram expoentes desta fração, assim como as políticas de “terceira via”. A última fração seriam os *regulacionistas neoliberais*. Tal grupo, também defende uma estrutura regulatória capaz de estabilizar o sistema financeiro, mas advoga que tal estrutura deveria ser capaz de atenuar as principais contradições sociais do capitalismo global, com o intuito de garantir uma estabilidade política para o sistema. Contudo, não chegam a propor medidas que remetam a uma espécie de novo keynesianismo, ou controle estatal sobre o fluxo do capital transnacional. (ROBINSON; HARRIS, 2000; CARROLL, 2010).

A CCT seria uma classe dominante global devido seu controle das “alavancas” do que Robinson define como um Estado transnacional (ETN) emergente. (ROBINSON; SPRAGUE, 2019). Aqui estaria o ponto mais controverso da teoria de Robinson, como veremos mais à frente. A ideia de ETN não está muito distante da noção de transnacionalização do Estado que discutimos anteriormente. A diferença é que para Robinson há uma agência clara por detrás da transnacionalização do Estado, cujo qual “[...] deve ser visto como constituindo uma rede que fornece canais estruturais através

---

<sup>15</sup> Hoje, o G20 financeiro e seus organismos derivados, como o *Financial Stability Board*, são exemplos da tentativa de controlar o mercado financeiro sem uma interferência drástica na economia global. Para mais detalhes ver Ramos (2013), Parreiras (2016).

dos quais a CCT e seus agentes políticos tentam exercer seu poder de classe. (ROBINSON, 2014:74, tradução nossa). Em vários Estados, elites orientadas para o transnacional, e comumente aliadas às frações da CCT, tornaram-se os principais atores dentro de muitos governos e instituições políticas gerando uma transformação dos Estados (SPRAGUE, 2015), fato acompanhado pela ascensão de uma crescente rede de instituições transnacionais. Este aparato gerado é o que o autor define como Estado transnacional, uma abstração analítica que nos permite identificar as práticas sociais centrais no capitalismo global e o exercício de poder de classe pela CCT:

O ETN é uma constelação particular de forças e relações de classe ligadas à globalização capitalista e ao surgimento de uma CCT, incorporado em um conjunto diversificado de instituições políticas. Essas instituições são estados nacionais transformados e diversas instituições supranacionais que servem para institucionalizar o domínio dessa classe como a fração hegemônica do capital em todo o mundo. [...] O ETN compreende as instituições e práticas da sociedade global que mantêm, defendem e avançam a hegemonia emergente dessa burguesia global e seu projeto de construção de um novo bloco histórico capitalista global. O surgimento de um ETN implica a reorganização do estado em cada nação [...] e envolve simultaneamente o surgimento de instituições políticas e econômicas verdadeiramente supranacionais. Esses dois processos - a transformação dos estados nacionais e a ascensão das instituições supranacionais - não são separados nem se excluem mutuamente. De fato, são dimensões gêmeas do processo de transnacionalização do estado. (ROBINSON apud ROBINSON, 2014:68, tradução nossa).

Alguns pontos desta definição de ETN são destacadas pelo autor. Primeiramente, o ETN não possui uma forma centralizada, existindo tanto em instituições transnacionais quanto em Estados nacionais transformados. Segundo, o ETN não deve ser confundido com um governo global, tendo em vista que ele atua em vários centros e em várias camadas, aproximando instituições com diferentes trajetórias e vinculadas a diferentes estruturas e regiões. Terceiro, o ETN atua como um promotor da acumulação global, tentando garantir as condições necessárias para tal acumulação. Quarto, ao mesmo tempo em que a CCT utiliza do aparato ETN, o aparato organiza a CCT; fundamentalmente através de sua rede de organizações e fóruns privados que servem como pontos de coordenação de políticas. (ROBINSON, 2014). E quinto, a ascensão do Estado transnacional não significa que o Estado nacional se tornou irrelevante. O que ocorre é a absorção do Estado em uma estrutura transnacional maior, que envolve novas relações complexas entre Estados nacionais e instituições supra ou transnacionais, por um lado, e

diversas forças sociais e de classe, do outro. (ROBINSON, 2007; 2014). O que é importante perceber, segundo Robinson, “[...] é uma mudança no papel dos estados nacionais para promover os interesses dos processos de acumulação global sobre os locais. O ETN pode ser visto como um "conjunto institucional" ou rede de instituições livremente unificadas em função da globalização capitalista e dos imperativos de sua reprodução. (ROBINSON, 2014:68, tradução nossa). De qualquer forma, Robinson (2014) afirma que mesmo através da mobilização do aparato ETN, a CCT não foi capaz de forjar um bloco histórico estável, que como já vimos vem apresentando fissuras desde o final da década de 1990. Isto ocorre, pois, a sua hegemonia estaria limitada às classes capitalistas e às elites ao redor do mundo, enquanto sobre a maioria pobre do mundo, ela falha em exercer uma hegemonia ideológica, recorrendo a uma dominação política estrutural. (ROBINSON, 2014).

### *3.2.3 Afastando do transnacional o elemento totalizante*

Algumas precauções para a mobilização dos conceitos de transnacionalização do Estado e de classe capitalista transnacional devem ser observadas. De imediato é necessário apontar para alguns problemas com a tese de capitalismo global de Robinson. O ponto mais controverso é o conceito de ETN defendido pelo autor. Para nós – mesmo com as afirmações em vários trabalhos que os Estados nacionais permanecem relevantes (ROBINSON, 2014, 2015; ROBINSON; SPRAGUE, 2019) - Robinson parece reproduzir a ideia de que o Estado se transforma em mera correia de transmissão para as políticas neoliberais formuladas no ambiente transnacional, só que identificando com maior clareza a engrenagem que faz a correia funcionar, no caso, a CCT. Morton (2007) chama a nossa atenção para o perigo de que ao mobilizarmos acriticamente tal noção corremos o risco de desagregarmos a política da economia, ao ponto de as relações de classe serem vistas como algo externo ao processo de reestruturação global, tornando o Estado e o trabalho indefesos diante do processo. O que devemos perceber, segundo o autor, é que “[...] a expansão transnacional das relações sociais é diferente de assumir que várias formas de estado se tornaram simples 'correias de transmissão' do nível global para o nacional.” (MORTON, 2007:143, tradução nossa). Desta forma, as noções de Estado ampliado e a constante luta pela hegemonia e construção do bloco histórico não podem ser perdidas (BIELER; MORTON, 2013).



Outro problema é que a divisão entre frações voltadas aos circuitos de produção internos e frações voltadas aos circuitos de produção transnacionais nos parece por demais rígida. Determinada fração capitalista pode ao mesmo tempo ter interesses em ambos os circuitos de produção, ou como afirma Carroll (2018), “[...] a transnacionalidade não está simplesmente presente ou ausente. Uma empresa pode ser um pouco transnacional ou muito.” (CARROLL, 2018:191, tradução nossa). Por exemplo, a fração financeira brasileira pode ao mesmo tempo que defende determinadas políticas econômicas para agradar os rentistas nacionais, também exercer pressão para que determinadas normativas sejam adotadas para facilitar a entrada de capitais no país. Também não podemos nos esquecer do caráter regional que muitas vezes está inserido dentro do transnacional. Grande parte das grandes corporações continuam com suas estratégias e interesses econômicos regionais. O mesmo é válido para os Estados que possuem suas próprias estratégias regionais dentro de blocos com a UE, o NAFTA e o Mercosul. Assim, “[m]uito do que é transnacional é regional - organizado em blocos que não rompem com a lógica geopolítica, mas a reproduzem, mesmo que também contribuam para a ampliação e o aprofundamento do mercado mundial.” (CARROLL, 2018:191, tradução nossa).

De maneira geral, o argumento de Robinson de que as práticas transnacionais sejam o ponto de partida analítico ao invés dos Estados nações pode fazer sentido em alguns pontos, quando por exemplo, olhamos para a estrutura de paraísos fiscais por detrás do comércio e finanças globais. (FOSSEN, 2012). Mas, no geral, os Estados ainda continuam relevantes para os processos sociais e políticos, principalmente em países em desenvolvimento como o Brasil, onde estruturas tradicionais, como o estamento e o patrimonialismo, dividem espaço com processos modernizantes, como o recente mercado de criptomoedas.

Desta maneira quando nos referirmos a transnacionalização do Estado e a uma CCT não estamos tratando de processos que excluem ou “murcham” os Estados e as formações sociais nacionais, mas sim de processos históricos e geograficamente desiguais. (APELDOORN, 2004; 2013). Mais especificamente sobre uma CCT, o argumento aqui é de que, o alcance, a coesão e capacidade de agência de uma classe capitalista transnacional não podem ser superestimados, sendo necessário concebê-la incrustada nos circuitos de capital nacional e nos próprios Estados. (CARROLL, 2014; 2018; CARROL; SAPINSKI, 2016). Como afirma Tabb (2009), ganhamos clareza quando nos afastamos de uma dicotomia que meramente contrasta o nacional do

transnacional. No seu lugar devemos ter em mente um processo dialético, no qual a interpenetração de capitais nacionais e crescente interação e cooperação entre os principais indivíduos das classes capitalistas em diversos países estão inseridos em um processo globalizante, no qual os mercados nacionais são um dentre vários outros e a maximização do lucro é organizada em torno do global. (TABB, 2009). Neste processo, o poder estatal sobre os diversos aspectos dos territórios nacionais não é simplesmente cedido, mas sim negociado e está inserido em dinâmicas de poder e formação de alianças políticas internas (SASSEN, 2007; TABB, 2009); ou em outros termos, estão submetidas às configurações dos blocos históricos nos diversos Estados compreendidos em seu sentido ampliado.

Há uma vasta gama de indícios apontando para uma CCT que demonstram que a formação de uma classe capitalista em âmbito transnacional “[...] não é uma questão de passaportes, mas sim um processo no qual as elites corporativas estão ativas compartilhando uma visão distinta e uma perspectiva globalizante.” (VAN DER PIJL; YURCHENKO, 2014:510, tradução nossa). Parte dos estudos em torno dos processos transnacionais e formação de uma CCT mobilizam a análise de redes sociais contendo as diretorias interligadas das principais empresas do mundo. Os primeiros estudos datam ainda da década de 1980, como o estudo de Fenema (1982) que evidenciou uma rede internacional interligando diretorias de indústrias e bancos centrada no Atlântico Norte, e o de Useem (1984) que apontou a existência de um *inner circle* das diretorias das principais empresas tanto nos EUA quanto no Reino Unido. Outros estudos acreditam que para “[...] entender a natureza do transnacionalismo, é mais a *qualidade* – isto é, a natureza das relações sociais - que conta do que a *quantidade* de interações.” (APELDOORN, 2004:162, tradução nossa). Desta forma, estão mais interessados nas evidências históricas e qualitativas do processo. Estudos seminais são os já citados de Cox (1987), Gill (1990) e Van der Pijl (1998), por exemplo. Estas duas formas de estudos não constituem um cisma teórico/metodológico, sendo constantes o diálogo e aprendizado entre elas. (HARRIS, 2014).

Contudo, foram nas últimas duas décadas que houve uma proliferação de estudos - principalmente na sociologia e economia política internacional - tanto mobilizando metodologias mais qualitativas quanto quantitativas, e em vários casos, ambas. No geral os indícios apontam sim para uma CCT, mas, especificamente regionalizada. Este fato é apontado pelo principal estudo sobre o tema, o livro *The Making of a Transnational Capitalist Class* de Carroll (2010). No livro o autor analisa as 500 principais corporações

do mundo e as suas diretorias interligadas, identificando a formação de um grupo dirigindo corporações em vários países, com uma crescente dos laços transnacionais – 29% de toda a rede. Contudo, a maioria das corporações com laços transnacionais estavam centradas na Europa e América do Norte, apesar de que o número de diretores interligando empresas entre o Norte e o Sul aumentou entre 1996 e 2006.<sup>16</sup> Outros estudos também apontam para conclusões semelhantes, como o de Van der Pijl (1998) que demonstra o desenvolvimento histórico de uma CCT no Atlântico Norte, o de Gill (1990), em que há esforços desta CCT incluir indivíduos oriundos da Japão através da Comissão Trilateral, e Staples (2006) e Burris e Staples (2012) que apontam que uma CCT em nível global está longe de se realizar, estando concentrada no Atlântico Norte.

Alguns estudos também apontam para o fato de que estruturas regionais e locais ainda continuam importantes. Podemos citar, primeiramente, os estudos de Apeldoorn (2002) e Nolbert (2005) que demonstram a formação de CCT em âmbito europeu, com papel fundamental da *European Roudtable of Industrialists*<sup>17</sup>. Mais recentemente, Heemskerk e Takes (2015) e Heemskerk e outros (2016), utilizaram da *big data* para analisar a rede corporativa global, apontando suas estruturas regionais e locais. No primeiro estudo, foi utilizada uma base de dados que englobava as maiores um milhão de empresas do mundo e seus diretores. O intuito de tal estudo foi identificar as comunidades da elite corporativa. Sem grandes surpresas a comunidade do Atlântico Norte aparece densamente conectada, enquanto a comunidade asiática apresentou-se como uma comunidade densamente interligada, mas mais orientada para si. Desta forma Heemskerk e Takes (2015) apontam América do Norte, Europa e Ásia como os três pilares da rede social global da elite corporativa. Já no segundo estudo, Heemsker e outros (2016), utilizaram de um banco de dados contendo cinco milhões de empresas e seus diretores. A

---

<sup>16</sup> Heemskerk, Fenema e Carroll (2015), analisando o impacto da crise de 2007-8 na rede inicialmente apontada por Carroll (2010), apontam para perda de densidade na rede e um aumento da importância relativa dos laços transnacionais, principalmente daqueles mantidos pelos indivíduos que participam da diretoria de três ou mais empresas. Por sua vez, Murray (2014) identifica evidências de ação política da CCT ao cruzar os dados de Carroll (2010) com os de doações para campanhas presidenciais nos EUA, identificando que as empresas mais centrais na rede corporativa global são as que mais fazem doações de campanha. (MURRAY, 2014).

<sup>17</sup> A *European Roudtable of Industrialists* reúne os líderes das 55 principais empresas europeias dos diversos setores industriais e tecnológicos. O fórum foi fundado em 1983 com a crença, ainda mantida, de que a “[...] cooperação entre indústria, políticos e acionistas é essencial para fortalecer o lugar da Europa no mundo”. (European Roudtable of Industrialists, 2020a). O fórum alega que sua principal função é a promoção de uma Europa forte, aberta e competitiva. Como mostra Apeldoorn (2002) em seu extensivo estudo, a *European Roudtable of Industrialists* desempenhou papel fundamental para a integração da Europa e desenvolvimento de uma classe capitalista transnacional na região. (APELDOORN, 2002; European Roudtable of Industrialists, 2020a; 2020b).

preocupação dos autores era que muitas vezes as elites poderiam se organizar em estruturas que não necessariamente coincidem com as fronteiras nacionais. Sendo assim, os autores utilizaram como marco territorial a cidade em que a corporação está localizada, e não o país, como comumente é feito. Algumas conclusões importantes do estudo: 1) as fronteiras nacionais ainda são importantes na organização das elites corporativas; 2) as elites de negócios locais estão realmente mudando do nacional para o transnacional, mas mais em termos regionais; e 3) as cidades centrais na rede são muito distintas em natureza, com Londres sendo a cidade mais central na rede da elite corporativa global, e com São Paulo em destaque no Brasil.

De toda forma, os fóruns privados internacionais aparecem como centrais para o processo de transnacionalização da classe capitalista. Desde os estudos clássicos como os de Cox (1981, 1987), Gill (1990) e Van de Pijl (1998) fóruns como a Comissão Trilateral e o Fórum Econômico Mundial tem sido apontados como pontos importantes para a formação de uma CCT. Os estudos da última década reforçam este ponto, como é possível perceber em Carroll e Carson (2003), Nolbert (2005), Sassen (2007), Carroll (2010) dentre vários outros já apontados nas seções anteriores. De maneira geral, estes fóruns atuam ajudando na criação de consenso em torno das variantes do discurso neoliberal descritas por Robinson Harris (2000), configurando-se como “[...] agências de liderança política e cultural, cujas atividades são parte integrante da formação de uma classe capitalista transnacional.” (CARROLL; CARSON, 2003:53, tradução nossa). O próprio Carroll (2014) chega a afirmar que a principal evidência para uma CCT no seu principal trabalho (CARROLL, 2010) vem do papel dos fóruns privados, que são “[...] parte de um bloco transnacional de capitalistas e intelectuais orgânicos que constrói consenso e exerce liderança corporativa na arena global.” (CARROLL, 204:15, tradução nossa).

Apesar de alguns indícios, a participação do sul global - em específico da América Latina - em todos os processos citados acima ainda é marginal. Enquanto alguns estudos apontam para uma integração das elites de países da América Latina à CCT (ROBINSON, 2008), incluindo o Brasil (ROBINSON, 2015) e o México (ROBINSON, 2008; SALAS-PORRAS, 2012), outros apontam para a inexistência de uma rede transnacional coesa na região (CÁRDENAS, 2015) ou a inexpressividade das elites dos países da região em fóruns privados internacionais como o B20 (RAMOS; PARREIRAS, 2019). No geral, ainda carecemos de estudos que tratem especificamente da região, tendo em vista que a literatura acerca da interação dos países asiáticos com tais processos transnacionais é mais consolidada, principalmente devido ao interesse em torno da China.

Diante destes achados, Carroll (2014) afirma que há um “descompasso” entre a formação de classe capitalista transnacional e a transnacionalização do capital. Nas palavras do autor:

Os mercados financeiros mundiais são altamente integrados e as corporações gigantes atingiram um alcance global sem precedentes, mas a governança das corporações e a vida da alta burguesia permanecem de maneiras importantes incrustadas nas estruturas e culturas nacionais e regionais (incluindo a transatlântica). (CARROLL, 2014:14, tradução nossa).

Ponto que leva o autor a reavaliar alguns processos acerca das dinâmicas da transnacionalização do Estado e da formação de uma CCT. Em um primeiro momento, a importância das estruturas regionais e nacionais para se entender estes processos de transnacionalização; na sequência, a importância do capital financeiro. A sua conclusão é de que as finanças são um elemento central, e alguns estudos apontam em tal direção.

O primeiro é o estudo de Glattfelder e Battiston (2009), no qual, através de um algoritmo, os autores foram capazes de identificar e extrair a espinha dorsal da rede de relações de proprietários entre as empresas registradas nas bolsas de valores mundiais. O resultado é um domínio do setor financeiro. Dos dez maiores acionistas com o maior poder alocativo nas principais bolsas do mundo, sete estão baseados nos EUA e três na Europa, sendo todas grandes instituições financeiras ou fundos de investimentos. Nas palavras dos autores, “[i]sso significa que apenas uma pequena elite de acionistas controla uma grande fração do mercado de ações.” (GLATTFELDER; BATTISTON, 2009:20, tradução nossa).

Outro estudo é o de Perez e Murray (2012), no qual os autores demonstram que o capital financeiro se constitui como o centro das maiores corporações globais. Analisando as 299 maiores corporações do mundo, os autores identificaram 2100 proprietários com participações significativas. Os 30 maiores acionistas, 21 instituições financeiras e 9 Estados, detinham 51,4% do total das ações destas corporações, indicando uma enorme concentração de capital financeiro. 6% das ações destas 299 corporações eram controladas apenas pela BlackRock Inc. As 10 maiores controladoras de ações são todas instituições financeiras. Diante dos resultados os autores afirmam: “O capital financeiro não apenas empresta o dinheiro às empresas permitindo sua expansão, e determina seus movimentos em mercados de ações que sinalizam o sucesso ou fracasso da administração corporativa, mas também é o proprietário das empresas.” (PEREZ; MURRAY, 2012:50,

tradução nossa). Desta forma Perez e Murray (2012) identificam uma CCT com papel central das finanças:

“um grupo que, às vezes diretamente, às vezes indiretamente, às vezes consciente e às vezes inconscientemente, controla o exercício do poder econômico através e dentro das fronteiras nacionais. Seu poder é exercido em parte através da agência individual, mas ainda mais através das estruturas coletivas de propriedade de grandes empresas. (PEREZ; MURRAY, 2012:50, tradução nossa).

Diante da relevância do setor financeiro e da importância das estruturas regionais e nacionais para as dinâmicas transnacionais contemporâneas, Carroll (2018) tenta se afastar de uma narrativa comum – por exemplo em Robinson e Harris – na qual a CCT opera em um nível abstrato insensível ao espaço. Assim, o autor propõe a seguinte percepção:

Certamente, a maioria dos capitalistas, em todo o mundo, não é transnacionalizada em seus investimentos, e apenas alguns controlam grandes capitais altamente transnacionais. Os mais importantes e arquetípicos são aqueles que comandam os principais fundos de ativos transnacionais - Blackrock, Fidelity etc. - se aproximando da visão utópica de Bill Gates de capital sem atrito que flui dentro de um mercado mundial unificado. Em sua demografia, a classe capitalista, em todo o mundo, é predominantemente nacional, mas o segmento numericamente pequeno que opera transnacionalmente controla vastos estoques e fluxos de capital (muitos deles fictícios). (CARROLL, 2018:192, tradução nossa).

Desta forma Carroll (2018) defende que as redes transacionais de finanças e investimento conferem uma base estrutural para a CCT se organizar como uma classe em si. Através da capacidade decisória de onde aplicar os seus ativos – lugares, Estados e indústrias – a fração transnacional capitalista exerce um poder de classe de grande relevância mediado pelo mercado. De acordo com o autor, o que permite a agência coletiva da CCT são as comunidades corporativas que integram as diversas elites capitalistas, suas corporações e seus intelectuais orgânicos associados. Esta integração permite a formação de consenso entre os principais interesses capitalistas, o que é facilitado pela atuação das comunidades corporativas na sociedade civil e política através de lobbys e planejamento de políticas, criando assim, a capacidade para CCT como uma classe para si. Contudo, a CCT como uma classe para si está longe de se realizar, pois como afirma Carroll (2018), isto envolve a formação de uma hegemonia em âmbito

transnacional, algo que se percebe não realizado pelo contínuo poder dos Estados nacionais e pelo fato de que a grande maioria dos capitalistas do mundo, de fato, ainda não são orientados para o transnacional. Desta forma, em termos gramscianos, uma CCT ainda não teria realizado sua “catarse”, o que inviabilizaria a sua hegemonia. Desta forma, como apontado por Gill (2003), é mais adequado falarmos de um bloco histórico transnacional que possui a supremacia ao invés da hegemonia.

Sendo assim, mesmo diante de um aumento gradual da elite transnacional, as comunidades corporativas nacionais e regionais ainda permanecem relevantes, como os estudos citados mais acima demonstram. Diante da importância das estruturas regionais e nacionais e da centralidade do capital financeiro para se entender os processos de transnacionalização; Carroll (2018) chega a uma concepção, que ao nosso ver é a mais próxima da realidade:

Quando seguimos o processo histórico real, descobrimos que o principal escalão da classe capitalista não é uma CCT claramente discernível que se libertou das amarras nacionais. Em vez disso, *consiste em capital monopolista transnacionalizado em graus variados e em várias configurações regionais*. A rede transnacional de capitalistas e seus intelectuais orgânicos, ligados às redes corporativas nacionais, faz parte de um aparato de poder de classe que é *transnacional e nacional*. (CARROLL, 2018:194, tradução nossa).

Desta forma, o autor nos convida a evitarmos um discurso totalizante sobre as práticas transnacionais. Assim, podemos conceber a transnacionalização do Estado e da classe capitalista transnacional como uma tendência muito mais regional – Atlântico Norte – do que global, muitas vezes, replicando as lógicas regionais oriundas do colonialismo e do imperialismo. (CARROLL, 2018). Daí a relevância de estarmos atentos a estruturas que autores dependentistas como Marini (2001) e Carodoso e Faletto (1975; 2008) chamaram a nossa atenção ainda na década de 1970.

Até aqui o que almejamos é alcançar uma posição mais sutil, como é sugerido por Tabb (2009) e Carroll (2014; 2018), na qual fica “[...] clara a imanência da formação da CCT como uma tendência sem a implicação da dominação por essa classe emergente.” (TABB, 2009: 48, tradução nossa). Tentamos afastar, assim, uma concepção totalizante acerca dos fenômenos transnacionais, insensível a outras escalas espaciais. Contudo, acreditamos que para as análises que serão feitas ao longo deste trabalho, ainda falta substrato teórico para a real aplicação dos conceitos tratados até aqui. Esta lacuna pode ser preenchida pelas dinâmicas apontadas por Saskia Sassen (2007) para um estudo

sociológico da globalização, as quais nos fornecerão ferramentas para entendermos a transnacionalização do Estado e a formação de uma CCT como processos multiescalares, ocorrendo tanto no global quanto no nacional e subnacional.

Um dos principais objetivos de Sassen (2007) é justamente afastar a dicotomia entre nacional e global. Para a autora, o local e o global são multiescalares e não mutuamente excludentes, ou seja, o global pode ser encontrado no nacional, assim como o nacional pode ser global. Isto decorre da própria concepção da autora acerca da globalização como a junção dos *processos e instituições globais com os processos que não ocorrem necessariamente no nível global, mas que fazem parte da globalização*. Os processos e instituições globais são aqueles que usualmente são concebidos como o global: a OMC, mercados financeiros globais, Tribunais Penais Internacionais etc. Esclarece Sassen: “Embora ocorram parcialmente na escala nacional são, em larga medida, formações globais novas e evidentemente globais.” (SASSEN, 2007:5, tradução nossa). Já os processos que fazem parte da globalização mesmo ocorrendo em outros níveis que não são o global, são definidos pela autora da seguinte forma:

Esses processos ocorrem dentro de territórios e domínios institucionais que foram construídos em termos basicamente nacionais em grande parte do mundo, mas não em todo ele. Embora localizados em cenários nacionais – de fato, subnacionais – esses processos fazem parte da globalização, pois envolvem redes e entidades transfronteiriças que conectam diversos processos e atores locais ou “nacionais”, ou a recorrência de questões ou dinâmicas específicas em um número cada vez maior de países ou localidades. (SASSEN, 2007:6, tradução nossa).

Como exemplos de tais processos a autora cita a atuação transfronteiriça de organizações não-governamentais de direitos humanos e ambientais e a implementação de políticas monetárias e fiscais por pressão do FMI e outras organizações financeiras internacionais, mas também processos menos óbvios, como redes de trabalhadores imigrantes. (SASSEN, 2007).

Sassen (2007) propõem quatro dinâmicas para a compreensão da globalização de um ponto de vista sociológico. A primeira trata da desestabilização das antigas hierarquias de escala. O principal argumento neste ponto é a necessidade de se compreender tanto o global quanto o local como multiescalar, como já citado mais acima. A necessidade é oriunda da desestabilização que as formações globais estão gerando na tradicional hierarquia escalar centrada no Estado nacional. Nas palavras da autora, “[u]m centro financeiro em uma cidade global é uma entidade local, que também faz parte de um



mercado eletrônico de escala global. Podemos pensar nisso como um caso em que o local é multiescalar.” (SASSEN, 2007:17, tradução nossa). Já um caso em que o global é multiescalar, é a OMC, “[...] uma entidade global que se torna ativa quando inserida em economias e políticas nacionais [...]” (SASSEN, 2007:17, tradução nossa).

A segunda dinâmica trata dos processos e condições globais que se constituem em âmbito subnacional. Desta forma, uma vasta gama de domínios subnacionais deve ser incluída na agenda de pesquisa sobre a globalização. Assim, muitas das dinâmicas de escala global estão, na realidade, parcialmente inseridas em lugares subnacionais e movem-se entre práticas e formas organizacionais de escalas distintas. O mercado global de capitais é um exemplo. O mercado é uma dinâmica de escala global que é constituído através de mercados eletrônicos com alcance global, mas que se encontra enraizado parcialmente nos centros financeiros de diversos países, valendo-se da infraestrutura e sistema de confiança destes centros. (SASSEN, 2007).

Já a terceira dinâmica defende a compreensão das cidades globais como entidades subnacionais que podem escapar das hierarquias organizadas em torno do Estado nacional. Sassen (2007) argumenta que, com a expansão da economia global nas últimas décadas, constituiu-se uma rede de cidades globais pela qual “[...] a riqueza econômica e os processos nacionais se articulam com uma proliferação de circuitos globais de capital, investimento e comércio. Essa rede de cidades globais constitui um espaço de poder e contém as capacidades necessárias para as operações globais de empresas e mercados.” (SASSEN, 2007:23-24, tradução nossa). Essa rede também engloba as principais cidades dos países em desenvolvimento, como São Paulo, Cidade do México e Joanesburgo, mas ainda apresenta uma hierarquia nítida; além de englobar uma ampla variedade de domínios, como político, cultural, social e criminal. É nesta rede de cidades globais que vários processos da globalização assumem suas formas materiais e localizadas, como “[a] administração e manutenção de grande parte do sistema econômico global [...]” (SASSEN, 2007:27, tradução nossa). Em síntese, as cidades globais são os locais onde grande parte da economia global é organizada, mantida e financiada. (SASSEN, 2007).

Por fim a quarta dinâmica apontada pela autora diz respeito às implicações que as articulações do global através do nacional e do subnacional trazem para os Estados nacionais. Fundamentalmente, Sassen (2007) aponta para uma transformação no papel dos Estados, de maneira similar ao que foi apontado nas discussões teóricas mais acima. Também na visão da autora, não estamos diante do fim do Estado nacional, mas sim diante do fato de que “[...] os Estados não são os únicos ou os mais importantes agentes

nesta nova ordem institucional e, em segundo lugar, que os Estados, incluindo os dominantes, passaram por transformações profundas em alguns dos seus componentes institucionais fundamentais.” (SASSEN, 2007:40-41, tradução nossa). De acordo com a autora, a principal dentre estas transformações é a instalação de uma nova ordem institucional privada no centro de várias instituições estatais nacionais. Esta ordem, esclarece Sassen (2007), “[...] contribuiu para fortalecer as vantagens de certos tipos de atores econômicos e políticos e para enfraquecer as de outros.” (SASSEN, 2007:39, tradução nossa). Três aspectos são citados pela autora, através dos quais podemos perceber esta nova ordem institucional. O primeiro é a capacidade de privatizar o que era público e desnacionalizar aquilo que antes era de autoridade nacional. O segundo, diz respeito à própria autoridade normativa que esta nova ordem institucional possui, uma normatividade que tem origem no mundo privado, mas que se instala no domínio público, ajudando a desnacionalizar as agendas nacionais. Por fim, o terceiro aspecto é similar a determinados processos destacados por Cox (1981; 1987; 2002) na ideia de internacionalização do Estado – ou *nébuleuse*. Sassen (2007) aponta que nesta nova ordem institucional os Estados nacionais passam a “[...] atuar como a casa institucional para a operação de dinâmicas poderosas que constituem o que podemos descrever como o capital global e os mercados globais de capital. Dessa forma, essas instituições estatais ajudam a reorientar seu trabalho político ou agendas estatais amplas para os requisitos da economia global.” (SASSEN, 2007:40, tradução nossa).

A partir das dinâmicas apontadas para a compreensão da globalização de um ponto de vista sociológico, destacamos duas análises realizadas pela autora. A primeira revela que os Estados são um dos domínios institucionais estratégicos no qual ocorre um desenvolvimento crítico da globalização. Como já citado, o Estado configura-se em um ponto importante para as transformações que ocorrem entre as relações público e privado e entre o nacional e o global. Contudo a acomodação de interesses privados e externos não é uma mera imposição, mas sim fruto de uma negociação que também envolve atos legislativos, decisões judiciais e ordens executivas que cumprem a função de mecanismos “[...] necessários para a reconstituição de certos componentes do capital nacional em “capital global” e a acomodação de novos tipos de direitos ou prerrogativas para o capital estrangeiro [...]” (SASSEN, 2007:50, tradução nossa). Neste contexto acontece que determinados “braços” do Estado até mesmo se fortalecem ao invés de se enfraquecerem. Isto ocorre pois, muitas vezes o processo de privatização, desregulamentação e desnacionalização exige toda uma série de novas legalidades: novas regulamentações,

legislações, e decisões judiciais. (SASSEN, 2007). Como afirma Cahill (2014), o “neoliberalismo realmente existente” requer uma série de novas regulamentações, sendo que os extensos programas de liberalização, privatização e desregulamentação que estiveram em voga desde a década de 1980 “[...] resultaram não na diminuição do alcance regulatório dos estados, mas na implementação simultânea de uma série de novas regulamentações e agências para governar os mercados transformados e criados através do neoliberalismo”. (CAHILL, 2014:14, tradução nossa). O pano de fundo, afirma Sassen (2007), não é nada mais do que o estabelecimento do Estado como “garantidor dos direitos” do capital global, fato atestado pela própria crise de 2007-8 e o papel do governo dos EUA em garantir a solvência de determinadas instituições financeiras. (HELLEINER, 2014). Em síntese, o consenso para o avanço da globalização não é uma mera decisão política, mas sim fruto de trabalhos específicos em várias instituições estatais em diversos países. (SASSEN, 2007). Desta forma é importante interpretarmos estes processos dentro da concepção inicial de Estado ampliado e a luta pela hegemonia. Como afirma a própria Sassen (2007), mas sem uma menção direta a Gramsci, o Estado é em última instância um local para articulação de estratégias, sendo que qualquer coerência no interior do Estado “[...] só pode ser temporária e fundamentada na hegemonia de grupos particulares.” A autora continua: “Portanto, vários compromissos com os grupos subalternos são necessários, e há a possibilidade de entrincheiramento de grupos não dominantes no interior de certos aparatos estatais.” (SASSEN, 2007:52, tradução nossa).

A segunda análise feita pela autora é acerca da emergência de classes globais como parcialmente desnacionalizadas. “Parcialmente desnacionalizadas” pois, Sassen (2007) não compartilha da concepção de que as classes globais são cosmopolitas e longe do alcance dos Estados nacionais. Uma classe desnacionalizada surge, segundo a autora, através de dois tipos de processos correlacionados: quando determinados grupos tentam estrategicamente garantir oportunidades criadas pelo funcionamento do sistema global, e ao mesmo tempo são limitados pelos sistemas nacionais. Além da classe corporativa transnacional - apontada na discussão sobre a CCT – a autora vê outras duas classes globais. A primeira origina-se do aumento das redes transnacionais de oficiais governamentais especialistas em questões críticas para economia corporativa global, como oficiais de imigração ou policiais investigando fluxos financeiros que financiam o terrorismo internacional. A outra é uma classe emergente de ativistas e trabalhadores pobres, o que inclui comunidades de imigrantes e redes de diásporas. Todas estas três classes identificadas pela autora estão, de alguma maneira, parcialmente incrustadas em

ambientes localizados. No caso da classe corporativa transnacional, os centros financeiros e de negócios; no caso dos oficiais governamentais, nos governos nacionais; e no caso dos trabalhadores e ativistas, nas lutas e vida cívica diárias. Cada uma destas classes, ainda afirma Sassen (2007), estão vinculadas a redes globais com variados graus de formalização e institucionalização. Estas redes, não estão desatadas, mas sim [...] possuem nodos (cidades globais, grandes instituições supranacionais, alvos de ativismo), e são nesses nodos que muita da ação global ocorre.” (SASSEN, 2007:170). Desta forma, a autora vê uma dialética entre classe e Estado mais complexa com a globalização, na medida em que tanto Estados como as classes se encontram engajadas simultaneamente em atividades nacionais e não nacionais. (SASSEN, 2007).

Mais especificamente acerca da elite corporativa transnacional – grupo que posteriormente Sassen (2015) refere-se como classe capitalista transnacional -, a autora percebe que é justamente para os estratos mais elevados das sociedades que o apelo nacional em termos de identidade e membresia tornou-se mais fraco. Tal ponto aliado às redes e atividades mundiais que constituem a infraestrutura da economia corporativa global fez surgir um vasto grupo de profissionais, gerentes e executivos e técnicos que atuam como uma classe profissional transnacional. A desnacionalização desta elite corporativa é facilitada, segundo Sassen (2007, 2015), por dois fatores: as cidades globais que funcionam como a infraestrutura organizacional para o gerenciamento da economia global, e pelos fóruns internacionais privados, como o Fórum Econômico Mundial e os demais citados anteriormente. Desta forma, uma característica chave desta classe global “[...] é a sua posição intermediária entre o nacional e o global.” (SASSEN, 2007:178, tradução nossa).

Diante de todas as discussões até aqui, a hegemonia de determinada classe ou fração de classe, assim como os blocos históricos, podem alcançar um estágio internacional. Este processo, intensificado a partir década de 1970, pode ser percebido através da transnacionalização do Estado e a formação de classe em âmbito transnacional, nos quais o capital financeiro é um elemento central. Contudo, devemos destacar que diante de tais dinâmicas transnacionais o Estado não é eclipsado, mas sim passa a ser palco de novos embates de forças. Tais embates são caracterizados pela luta constante pela hegemonia e manutenção/construção dos blocos históricos nacionais, nos quais o interesse nos circuitos transnacionais de produção e finanças é um elemento importante. De toda forma, o bloco transnacional que logrou certo êxito nas décadas de 1980 e 1990 encontra-se em crise, reflexo da própria crise orgânica do capitalismo e de uma classe

capitalista transnacional que não é hegemônica. Estes processos devem ser entendidos como dinâmicas multiescalares que ocorrem da seguinte forma:

- 1) Contexto nacional caracterizado pela luta pela hegemonia e construção e manutenção de bloco históricos em um estado entendido em seu sentido ampliado (sociedade política + sociedade civil).
- 2) Contexto transnacional - ou globalização neoliberal – caracterizado pela transnacionalização do Estado e por uma CCT incipiente, assim como pela centralidade atual do capital financeiro. Estes processos são regionalmente desiguais - desigualdades oriundas justamente de processos históricos que caracterizam as relações entre os países centrais e periféricos - e acabam por reestruturar o papel dos Estados nacionais ao invés de simplesmente erodi-los ou absorvê-los.
- 3) Os processos transacionais são multiescalares, acontecendo em escalas regionais, nacionais e subnacionais, onde são incorporados, negociados e resistidos nos diversos Estados ampliados. Desta forma as diversas forças políticas nacionais e seus blocos históricos associados encontram-se em relação dialética com as forças transnacionais caracterizadas pela emergência de um bloco histórico transnacional que detém a supremacia – ao invés da hegemonia – com a CCT como a principal fração de classe em seu interior.

Robinson (2015) afirma que variedades de capitalismo produzem variedades de integração no capitalismo global. Uma forma de se destrinchar esse processo seria, em nossa concepção, que estados ampliados e seus respectivos blocos históricos em relação dialética com o bloco histórico transnacional supremacista (re)define o nível de reestruturação Estatal e logo, (re)configura o próprio equilíbrio de forças sociais no interior dos Estados ampliados. Como esse processo ocorre no Brasil no século XXI, em especial com sua fração capitalista financeira, será o foco de nossas discussões nas Seções a seguir.

#### 4. O SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO: HISTÓRICO E ESTRUTURA

Nesta Seção olharemos com detalhes para o Sistema Financeiro Brasileiro (SFB) reconstruindo uma parte de sua história, para então caracterizarmos a estrutura que ele assume atualmente. De imediato é necessário lembrar que o SFB não se encontra em uma bolha, e que nos termos de Sassen (2007), vários elementos do global estão presentes, tanto em seu histórico quanto em sua estrutura. Crises globais - como a do petróleo no início da década de 1970 – e processos históricos – como o advento do neoliberalismo – afetaram sua trajetória e continuam a afetá-la. O SFB faz parte de um sistema financeiro verdadeiramente global, no qual uma pessoa física ou jurídica aqui no Brasil é capaz de acessar a rede *offshore* de paraísos fiscais, através de, por exemplo, uma agência do Banco do Brasil nas Ilhas Cayman.

Além do mais, olharmos para o SFB, em um contexto – como veremos – de uma economia nacional cada vez mais financeirizada, se faz necessário para estabelecermos as bases materiais nas quais se ancoram processos sociais e políticos, como a formação de uma hegemonia nacional e a construção de um bloco histórico. Inclusive, o SFB é um elemento chave através dos quais os atores sociais brasileiros entram em contato com os processos transnacionais tratados no capítulo anterior.

Sem mais delongas, o capítulo organiza-se da seguinte forma. Primeiramente será construído um breve histórico do SFB datando do século XIX – marcado pela busca por um sistema estável através da figura institucional do Banco do Brasil – até as décadas de 1970 e 1980 – caracterizadas pelas crises e aumento da dívida pública. Na sequência trataremos da liberalização da década de 1990, momento paradigmático para o SFB e sua inserção nos circuitos financeiros globais. Em uma terceira parte trataremos dos elementos principais que caracterizam o SFB – e de uma maneira mais geral, a própria economia brasileira – no século XXI: concentração e financeirização. Por fim apresentaremos o que estamos chamando de “estrutura formal” do SFB, um conjunto de instituições que atuam na normatização e intermediação financeira.

##### 4.1 Histórico até os anos 1980

Em 1808 foi criado o primeiro Banco do Brasil para lidar com as demandas comerciais crescentes geradas pela abertura dos portos brasileiros. A primeira versão – de um total de três – do Bancos do Brasil inaugura um sistema financeiro que ao longo do século XIX será marcado por crises e reformas, mas também pela crescente necessidade de expansão do setor bancário frente ao crescimento da economia brasileira em decorrência da expansão do setor cafeeiro. Já em 1829 o banco é liquidado. Desta forma, até 1853, quando o Banco do Brasil é refundado, o país ficou sem uma instituição bancária oficialmente ligada ao Estado, que o auxiliasse tanto na oferta de crédito quanto na de moeda. Com a criação do novo Banco do Brasil, através da liquidação do Banco Comercial do Rio de Janeiro e do Banco do Brasil de Mauá, iniciou-se um processo em que várias instituições regionais foram incorporadas ao Banco do Brasil ou tornaram-se suas sucursais. Estes foram os casos do Banco Comercial da Bahia (fundado em 1845 e incorporado em 1856), do Banco Comercial do Maranhão (fundado em 1846 e transformado em sucursal em 1858), do Banco Comercial do Pará (fundado em 1847 e incorporado em 1856) e do Banco de Pernambuco (fundado em 1851 e incorporado em 1855). (CALOGERAS, 1960; PESSOA, 2016).

Desta forma, o segundo Banco do Brasil conseguiu o monopólio das emissões no Brasil no ano 1853. Além disto, como ressalta Pessoa (2016), a instituição foi fundamental na manutenção do equilíbrio do sistema, mesmo que temporário, socorrendo instituições que sofreram com a crise do início da década de 1860. Contudo o monopólio na emissão durou apenas até 1857, quando perde sua capacidade de emitir moedas e títulos para instituições de outras províncias, principalmente do Rio de Janeiro. Em 1890, através da fusão do Banco dos Estados Unidos do Brasil e do Banco Nacional, surge o Banco da República dos Estados Unidos do Brasil. No ano seguinte o Banco do Brasil é obrigado a transferir ao Banco da República seu privilégio de emitir, tornando-se um banco apenas para depósitos e descontos. Pouco depois, o Banco do Brasil se funde ao novo Banco da República criando o Banco da República do Brasil, com o objetivo de prover às necessidades industriais nacionais. Por fim, em meio a uma aguda crise que atingiu os bancos no início do século XX, é proposta a reformulação do Banco da República do Brasil para lidar com os crescentes problemas monetários e de câmbio. A instituição derivada retoma o antigo nome de Banco do Brasil – pela terceira vez -, e volta a possuir o monopólio da emissão no país, status que perdurou até 1986. (CALOGERAS, 1960; PESSOA, 2016).

O sistema financeiro brasileiro ao longo do século XIX e início do XX não foi caracterizado apenas pelo *vai e vem* em torno do Banco do Brasil. Instituições estrangeiras também já marcavam presença no país. Em 1863 instalou-se no país o *London and Brazilian Bank*, seguido pela vinda de outras instituições britânicas e alemãs. Atraídas pelo surto cafeeiro impulsionado pelos altos preços da comódite nos mercados internacionais, estas instituições exerciam suas principais atividades no financiamento do comércio internacional do produto. Inicia-se assim um período que vai até a década de 1920 que se caracterizou pela forte presença de instituições estrangeiras no SFB. Em 1912, 56% dos empréstimos bancários eram oriundos de instituições de capital estrangeiro. Em 1926, o estado de São Paulo, por exemplo, possuía 13 bancos estrangeiros e apenas 9 nacionais. O capital estrangeiro esteve, inclusive, diretamente ligado à criação de novas instituições financeiras em diferentes estados da federação. O capital francês permitiu a criação do Banco de Crédito Hipotecário e Agrícola do Estado de São Paulo (transformado posteriormente no Banespa) em 1909, e do Banco do Estado do Espírito Santo em 1919. Em processo similar, ocorre em Minas Gerais a criação do Crédito Real de Minas Gerais - fundado em 1889 - e do Hipotecário e Agrícola de Minas Gerais em 1911. Contudo, a presença do capital estrangeiro no SFB no período esteve voltada fundamentalmente para as operações com menos riscos e com maiores taxas de retorno, basicamente os empréstimos comerciais e as operações cambiais. Desta forma, as instituições financeiras estrangeiras praticamente não alocaram capitais no comércio interno e na agricultura, ficando as transações bancárias domésticas a encargo das instituições nacionais públicas e privadas. (ROCHA, 2002).

Da década de 1930 até 1946, devido às Constituições de 1934 e 1937 e à Segunda Guerra Mundial, a presença de instituições financeiras estrangeiras no SFB reduziu-se drasticamente. (ROCHA, 2002). Contudo, o cenário altera-se em 1946, quando a nova constituição acaba com a distinção entre nacionais e estrangeiros com relação ao controle de bancos. Desta forma, os bancos estrangeiros passaram a gozar de livre acesso ao SFB, na medida em que o capital das instituições financeiras sediadas no Brasil passou a poder ser exclusivamente estrangeiro. Até 1964 vigora, então, uma completa liberdade de acesso das instituições estrangeiras ao SFB. (PENIDO; PRATES, 1998; CORAZZA; OLIVEIRA, 2007).

Em 1964-65, na esteira do Golpe Militar, ocorre uma grande reforma bancária no país através das leis nº 4595 de 31/12/1964 (Lei de Reforma Bancária) e 4728 de 14/07/1965 (Lei de Mercado de Capitais), inspiradas no modelo dos EUA e seu *Glass*



*Steagal Act*<sup>18</sup>. Um dos principais objetivos da reforma foi criar as condições necessárias para a constituição de segmento privado de longo prazo no Brasil, além de criar mecanismos de financiamento capazes de sustentar o processo de industrialização já em curso. Dois resultados derivaram da reforma. O principal foi a criação do Banco Central do Brasil (BACEN). Até aquele momento o Brasil não possuía um banco central. Até 1945 o Banco do Brasil desempenhava esta função, que passou para as mãos da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) no mesmo ano. A reforma de 1964-65 também outorgou ao BACEN a autoridade para autorizar o funcionamento de instituições financeiras no país, assim como para fiscalizar e aplicar penalidades a estas instituições. O segundo resultado foi uma legislação sobre o mercado de capitais. Esta deu início a uma fase de grande atividade nas bolsas de valores do Rio de Janeiro e São Paulo, entre os anos de 1967 e 1971, bonança encerrada com a crise internacional do início da década de 1970. (GAMBIAGI et al., 2011; LEITE, 2011; BARBOSA, 2020; ASSAF NETO, 2008; YOSHINO, 1998).

A reforma bancária de 1964-65 também estabeleceu a aplicação do princípio da reciprocidade para pautar a atuação das instituições financeiras estrangeiras no SFB. Este princípio, de modo geral, estabelecia “[...] que o acesso e as atividades de instituições financeiras estrangeiras são submetidos às mesmas restrições ou interdições aplicáveis aos bancos nacionais, presentes ou interessados em se instalar, nas praças financeiras de seus países de origem.” (PENIDO; PRATES, 1998: 188). Desta forma, ficava limitado a 30% o controle de instituições financeiras brasileiras por instituições estrangeiras. O princípio de reciprocidade durou até 1995, e durante este período a criação de escritórios de representação era livremente permitida. Desta forma, a reforma também preconizou uma abertura financeira, que era entendida como um instrumento capaz de contribuir tanto para a eficiência quanto para a eficácia do SFB, crenças também presentes na abertura da década de 1990, como veremos mais à frente. (PENIDO; PRATES, 1998, 2001; CORAZZA; OLIVEIRA, 2007; GAMBIAGI et al., 2011).

No final da década de 1960 o Brasil passa por uma abertura financeira sem precedentes. Contudo, a abertura não é marcada pelo ingresso de instituições financeiras estrangeiras no país, mas sim por uma enorme absorção de empréstimos estrangeiros. A dívida externa do país que em 1966 era mais de 4 bilhões de dólares, chegou a incríveis

---

<sup>18</sup> Lei dos Bancos promulgada em 1933 nos EUA durante o governo Roosevelt, com o objetivo inicial de evitar outro colapso financeiro, como o ocorrido em 1929.

50 bilhões em 1979. Parte deste aumento pode ser creditado aos efeitos da crise do petróleo e às mudanças na política econômica dos EUA. (MOURA, 1981).

Já no início da década de 1970, com a introdução das Letras do Tesouro Nacional (LTN), um título de curto prazo do tesouro Nacional que era vendido com um desconto sobre o seu valor de face, tem início o mercado aberto brasileiro de títulos. Tanto a emissão quanto a colocação e resgates destes títulos eram realizados pelo BACEN. No entanto, naquele momento, a LTN foi criada muito mais com a finalidade de servir como um instrumento de política monetária, do que propriamente de um “produto” financeiro. É também na década de 1970, especificamente em 1976, que é promulgada a lei das sociedades anônimas e dos mercados mobiliários. A lei também instituiu a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), com o objetivo de assegurar o funcionamento e eficiência dos mercados de títulos e ações. (LEITE, 2011; BARBOSA, 2020).

Ao longo das décadas de 1970 e 1980 começam a surgir os primeiros conglomerados financeiros no país. Inicialmente, estes conglomerados eram formados por várias empresas com personalidade jurídica própria e com especialização em segmentos distintos do mercado financeiro. Contornando as restrições legais existentes no período, estes grupos acabaram desenvolvendo mecanismos administrativos que na prática tornavam as diferentes empresas em uma única. É, em certa medida, para lidar com tal situação que em 1988, através da Resolução 1524, que são criados os bancos múltiplos. Assim, passou a ser permitido que bancos comerciais, de investimento ou desenvolvimento, as sociedades de crédito, financiamento e investimento, e as sociedades de crédito imobiliário se reorganizassem como uma única instituição. Desta forma, ficou estabelecido que os bancos múltiplos deveriam possuir no mínimo duas carteiras de crédito, sendo uma delas obrigatoriamente comercial ou de investimento. (BARBOSA, 2020).

Não podemos deixar de notar que é também nas décadas de 1970 e 1980 que as instituições financeiras brasileiras começam a consolidar a sua participação no exterior, principalmente através do Banco do Brasil, do Banco Real e do Banespa. Vale ressaltar que este movimento não se inicia neste período, sendo que a primeira incursão de um banco brasileiro no exterior data da década de 1940, com a abertura de sucursais do Banco do Brasil (BB) no Uruguai e Paraguai. Na primeira metade da década de 1980, o BB chegou a ter uma rede de 73 dependências em 43 países. Contudo, a promoção das exportações brasileiras, que deu impulso à expansão da rede internacional do BB no final da década de 1960 e início da década de 1970, passa gradativamente a dar lugar à busca

pelo financiamento da dívida externa. Desta maneira, com o crescimento explosivo da dívida externa e as três moratórias enfrentadas pelo Brasil (1983, 1987 e 1989) a rede de bancos brasileiros no exterior reduziu-se consideravelmente. (BURLE, 1995; PENIDO, 2011).

#### **4.2 A liberalização da década de 1990**

Com a Constituição Federal (CF) de 1988 estabeleceu-se que o eixo norteador do sistema financeiro nacional deveria ser a sua utilidade econômica e social, desta forma a sua função seria a de promover um desenvolvimento equilibrado do país servindo aos interesses da coletividade. Assim, foi estabelecido que o teto máximo de taxa de juros anual deveria ser de 12% acima da inflação. Contudo, em 1999, com a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) 53/1999, posteriormente transformada em Emenda Constitucional 40/2003, foi revogado o conjunto de parágrafos do artigo 192 da CF 1988 dedicados à regulamentação do sistema financeiro nacional. (IANONI, 2010; DOWBOR, 2018).

A CF 1988 também proibiu a entrada de capital estrangeiro no SFB. Isto ocorreu pela necessidade da elaboração de um quadro legal pelo Congresso, que ainda não foi estabelecido. De qualquer forma, o artigo 52 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias (ADCT) deixou em aberto à possibilidade de que a presença de capital externo poderia aumentar nos seguintes casos específicos: autorizações resultantes de acordos internacionais, aplicação do princípio de reciprocidade, como contrapartida do estabelecimento de filiais de bancos brasileiros no exterior, e por fim, se considerado de interesse nacional pelo governo. Foi valendo-se, justamente do último caso, que em agosto de 1995 foi permitida a entrada e ampliação da participação estrangeira no SFB. (PENIDO; PRATES, 1998; CORAZZA; OLIVEIRA, 2007. PENIDO, 2011).

Mas isto não quer dizer que da promulgação da CF88 até 1995 o SFB esteve completamente fechado ou que não foram feitos movimentos em prol da abertura financeira. No início da década de 1990 funcionavam 32 bancos estrangeiros no país na forma de subsidiárias e sucursais. Vários destes bancos já estavam presentes no Brasil há várias décadas, como, por exemplo, o Citibank, Chase Manhattan, Bank of Boston, ABN, Loyds e o Deutsche Bank. Outros 32 bancos nacionais possuíam participação acionária estrangeira minoritária. (PENIDO, 2011). No mesmo período, o Plano Collor acenava para o setor financeiro através da reformulação dos mercados cambiais e a criação do

dólar livre, inclusive para as transações financeiras, o que acarretou uma crescente internacionalização já no ano de 1990. (BURLE, 1995; GENNARI, 2001).

Por sua vez, em 1992 com Itamar Franco, Paulani e Pato (2005) revelam que ocorreram mudanças de grande impacto que prepararam o país para a sua inserção no circuito internacional de valorização financeira. Durante as negociações para garantir a internacionalização do mercado brasileiro de títulos e a securitização da dívida externa, a diretoria da área externa do BACEN avançou na promoção da desregulamentação do mercado financeiro brasileiro e na abertura do fluxo internacional de capitais através de duas medidas. Primeira, abrange o conceito de “não residente”. Com esta medida, na categoria de “não residente” foram incluídas – ao lado das pessoas jurídicas e físicas que estivessem em trânsito pelo país – as contas das instituições financeiras que não estavam autorizadas a funcionar no Brasil. Segunda, é flexibilizada a remessa de recursos para o exterior. Desta forma, esclarecem os autores, criou-se “[...] a possibilidade de qualquer agente, independentemente de ser ou não residente, enviar livremente recursos ao exterior, bastando, para tanto, depositar moeda doméstica na conta de uma instituição financeira não residente.” (PAULANI; PATO, 2005: 20). Em síntese, as mudanças listadas “[...] produziram, em conjunto, a forma e a substância da inserção do Brasil nas finanças de mercado internacionalizadas.” (PAULANI; PATO, 2005: 21). Isto ocorre, pois, com os títulos da dívida brasileira lançados no exterior, o país se coloca como um emissor de capital fictício, enquanto a liberalização financeira e a garantia do livre trânsito dos capitais financeiros permitiram aos operadores que maximizassem o aproveitamento das políticas monetárias restritivas e os elevados juros da economia brasileira. (PAULANI; PATO, 2005). Estas medidas foram mais tarde complementadas com a Lei nº 9249 de 26 de dezembro de 1995, na qual ficavam isentos de impostos, lucros, dividendos e as aplicações financeiras de pessoas físicas; com a pessoa jurídica sendo onerada em 15%. (DOWBOR, 2018).

Outro passo decisivo veio com o plano Real. Além da função de estabilização através do combate a alta inflação, o plano capitaneado por FHC – então ministro da Fazenda – contribuiu de duas formas decisivas para a abertura do SFB. Primeira, garantiu o funcionamento do Brasil como uma plataforma de valorização financeira, no tocante em que a alta inflação inviabilizava a atração de capitais externos de curto prazo. Segunda, criou as bases para várias medidas que viriam a ser adotadas no governo FHC, como a abertura econômica, as privatizações, a manutenção da sobrevalorização do Real,

a elevação da taxa real de juros – todas medidas justificadas perante a necessidade de preservação da estabilidade conquistada pelo plano Real. (PAULANI; PATO, 2005).

Todavia a abertura “oficial” do SFB, veio em 1995. Através da Exposição de Motivos nº 311, o governo declarou ser de interesse nacional a ampliação da participação estrangeira o SFB. Visando ainda o aumento do investimento direto, o Conselho Monetário Nacional (CMN) acabou com a exigência de que o capital mínimo de um banco estrangeiro deveria ser o dobro daquele exigido de um banco nacional; equiparando assim, as regras em vigor para bancos nacionais e estrangeiros. (PENIDO, 2011). No mesmo ano a participação de investidores estrangeiros na BOVESPA alcançou 29,4% dos 233,3 milhões de dólares negociados - um aumento considerável comparado com os 6% dos 28,4 milhões de dólares negociados em 1991 - mantendo o crescimento virtuoso dos anos anteriores. A participação externa no sistema bancário brasileiro também se intensificou. Em 1994 11% dos ativos do sistema bancário pertenciam a instituições estrangeiras, passando para 24,8% em junho de 1998. (PENIDO; PRATES, 1998).

Este aumento da participação externa no sistema bancário brasileiro ocorreu, em grande medida, devido aos programas PROER e PROES. Estes programas ocorreram em um contexto de severa crise bancária, em um setor que teve que se readequar com o fim da hiperinflação proporcionado pelo plano real. Apenas entre junho de 1994 e agosto de 1996, foram fechados 11 bancos, 100 cooperativas de crédito, 21 corretoras, 74 distribuidoras e 213 agências bancárias. Emblemáticas foram as intervenções no Banespa e Banerj em dezembro de 1994. Neste contexto de crise ocorrem a liquidação ou intervenção em 40 instituições financeiras. O Tesouro Nacional foi responsável por financiar grande parte dos bancos públicos e privados com problemas, dentre eles o próprio Banco do Brasil, o Banco Central, e a Caixa, evidenciando um sistema financeiro nacional onde as instituições problemáticas representavam quase 2/3 dos ativos totais. (YOSHINO, 1998).

Através da Medida Provisória (MP) nº 1179 de 03/11/1995, foi lançado o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (PROER) com o intuito de facilitar a aquisição de bancos insolventes. A justificativa era a preservação da normalidade do sistema financeiro, evitando assim uma crise sistêmica, cujo medo havia aumentado após as intervenções no Banco Econômico e no Banco Nacional. Através da criação de linhas de crédito, incentivos fiscais, benefícios tributários e isenção temporária do cumprimento de determinadas regras bancárias, o PROER promoveu uma reestruturação do SFB. Sob a égide do programa ocorreram 62

alterações de controle acionário, 33 incorporações e 44 liquidações de bancos. Dentre estas, destaca-se a venda do Bamerindus para o HSBC. (CORAZZA, OLIVEIRA, 2007).

Por sua vez, a MP nº 1514 de 16/08/1996 estabeleceu o Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual (PROES), visando à privatização dos bancos estaduais. A justificativa para tal programa era, além de reduzir a presença de tais bancos, eliminar o financiamento dos déficits orçamentários dos governos estaduais e conter as emissões monetárias que pudessem alimentar a inflação. Entre 1997 e 2005, 12 bancos estaduais foram privatizados, destes, 9 foram adquiridos por bancos privados de capital nacional. O Bradesco foi o principal beneficiado, adquirindo 5 bancos estaduais, enquanto o Itaú adquiriu 4 – incluindo o Banerj e o Bemge. Os demais bancos foram adquiridos por instituições de capital estrangeiro. O Santander adquiriu o Banespa – maior dentre os bancos estaduais – e o ABN Amro comprou os bancos de Pernambuco e Paraíba com o intuito de consolidar sua presença no Nordeste. (CORAZZA, OLIVEIRA, 2007; PENIDO, 2011).

Com os movimentos do BACEN, o plano Real, o PROES e PROER, ficam caracterizados o que Penido e Prates (2001) definiram como os dois eixos centrais da abertura financeira brasileira na década de 1990: a “[...] flexibilização da entrada de investidores estrangeiros no mercado financeiro brasileiro e a adequação do marco regulatório doméstico ao modelo contemporâneo de financiamento internacional, ancorado na emissão de *securities* (títulos de renda fixa e ações).” (PENIDO; PRATES, 2001:85).

Ao final da década de 1990 já eram feitos alguns diagnósticos sobre os efeitos da abertura do SFB. Os primeiros remetem-se, especificamente, ao sistema bancário. Corazza e Oliveira (2007) afirmam que a onda de privatizações levou a um processo de concentração bancária acompanhado por uma maior capitalização advinda das novas regras no setor, “[...] que implicaram, dentre outros aspectos, em novas formas de financiamento, que resultou no aumento do lucro dos bancos.” (CORAZZA; OLIVEIRA, 2007: 156). Com esta concentração, consolidaram-se até o ano 2000, Bradesco, Itaú e Unibanco como os principais bancos privados nacionais. (PENIDO; PRATES, 2001). Vale ressaltar que tal processo também veio acompanhado de um aumento expressivo dos ativos de tais instituições, no tocante que em 1997, seis bancos brasileiros já figuravam dentre os maiores da América Latina. (PENIDO; PRATES, 1998). É necessário também perceber, que é neste momento de abertura e reconfiguração da SFB que a própria elite financeira brasileira se consolida como um ator social e político de grande relevância, e

figuras como Armínio Fraga passam a ganhar destaque na mídia e no imaginário popular – vide a quantidade de reportagens com Fraga em veículos como a *Veja*, *Exame* e *Istoé* que uma simples pesquisa no Google revela.

A presença de instituições estrangeiras no SFB também se consolidou com a abertura dos anos 1990. Em 1994 havia apenas um banco estrangeiro dentre os 10 maiores em atuação no país – o Lloyds. Ao final de 2000, 6 bancos estrangeiros já figuravam entre as 10 maiores instituições: ABN Amro, Santander, HSBC, Bank of Boston, Citibank e Sudameris. Contudo, a ampliação da presença de bancos estrangeiros no SFB não surtiu o efeito esperado. As expectativas de redução dos custos de crédito e dos serviços bancários, e uma maior oferta de crédito de longo prazo – que supostamente deveriam ocorrer em consequência de uma maior *expertise* – não ocorreram. Os novos bancos acabaram adotando práticas similares aos bancos privados nacionais e aos estrangeiros já presentes no SFB antes da liberalização. Na prática, ao longo dos anos 1990 o BNDES continuou a ser o provedor de recursos de longo prazo para o financiamento de investimentos produtivos. (PENIDO; PRATES, 2001; PENIDO, 2011).

De uma maneira geral, a abertura no SFB nos anos 1990 não trouxe o dinamismo alegado. A liberalização da economia e seu mercado financeiro, como pilares da agenda neoliberal, deveriam ter um impacto positivo no crescimento das economias em desenvolvimento, no tocante em que permitiria a absorção de recursos externos, assim como aumentaria a eficiência através da nova competição com os agentes estrangeiros. Contudo, alegam Feijo, Lamônica e Lima (2019), o efeito observado, de uma maneira geral, foi uma redução nas possibilidades políticas do Estado brasileiro e um aumento da fragilidade financeira aos choques externos, além de uma preocupante desindustrialização precoce. (FEIJO; LAMÔNICA; LIMA, 2019).

O diagnóstico de Penido e Prates vai em uma direção similar:

A liberalização dos investimentos estrangeiros de portfólio no mercado doméstico não resultou na dinamização do mercado primário de ações, que permanece uma fonte marginal de financiamento para as empresas domésticas. E os recursos captados pelos bancos mediante emissão de títulos no exterior não alteraram de forma significativa o *funding* do sistema bancário; pelo contrário, foram canalizados, sobretudo, para operações de arbitragem com títulos públicos. (PENIDO; PRATES, 2001:104-105).

As autoras ainda concluem que, ao invés dos efeitos benéficos que foram mobilizados pelos defensores e aplicadores da abertura, esta “[...] contribuiu para o

aumento da vulnerabilidade externa do país ao estimular o crescimento da dívida externa securitizada e dos investimentos de portfólio, que compõem (ao lado da dívida externa bancária e do estoque de IED) o passivo externo bruto da economia brasileira.” (PENIDO; PRATES, 2001:105).

De maneira geral, as mudanças ocorridas ao longo da década de 1990 representaram uma mudança na forma de inserção do Brasil no mercado financeiro mundial, na qual os ganhos inflacionários – característicos do período da década de 1980 – são substituídos pela elevada renda oriunda dos juros. (LAVINA; ARAÚJO; BRUNO, 2017). Nas duas décadas seguintes esse processo se intensifica ao ponto do Brasil poder ser caracterizado como uma economia financeirizada.

### **4.3 O SFB no século XXI: financeirização e concentração**

#### *4.3.1 Intensificação da financeirização*

Ao longo das últimas duas décadas o setor bancário brasileiro consolidou-se através do aumento de sua concentração, ampliação da presença dos grandes bancos de varejo e a ampliação da participação dos bancos públicos federais. (PINHEIRO; SAVÓIA; SECURATO, 2015). A partir de 2000 o Brasil não apenas aprofunda a sua abertura financeira, mas também se consolida como uma economia financeirizada emergente. (PENIDO; PRATES, 2001). No início do século XXI, o SFB também já estava integrado ao sistema financeiro mundial, através de uma extensa rede bancária transnacional na qual São Paulo apresentava fortes laços com Nova York e Tóquio, mas também na qual várias outras cidades brasileiras também estavam inseridas. (ROSSI; TAYLOR, 2005).

Vale ressaltar que, apesar do processo de financeirização adquirir seus contornos mais nítidos na década de 1990 e se intensificar nas primeiras décadas do século XXI, foi durante o regime militar que as bases para o processo são lançadas. Já em 1967, no governo do general Costa e Silva, que tinha como ministro da Fazenda o economista Delfim Netto, o Banco Central emitiu a Resolução 63. Nela, os bancos brasileiros ficaram autorizados a captarem recursos no mercado financeiro internacional com o intuito de repassarem tais recursos às empresas nacionais. Guerra e colegas (2019), nos mostram que esta resolução deu origem a dois processos que tiveram seus desdobramentos nas décadas seguintes. Primeiro, a resolução serviu como o gatilho para o exorbitante



endividamento externo brasileiro. Segundo, fez com que os interesses dos grupos financeiro brasileiros se aproximassem dos interesses dos agentes financeiros do mercado internacional. (GUERRA et al., 2019).

Lavina, Araújo e Bruno (2017) veem na década de 1970 e 1980 o período de gestação da atual financeirização brasileira. A inflação inercial oriunda das crises fiscais e da dívida externa da década de 1980 possibilitaram uma expansão financeira e uma concentração bancária sem precedentes até ali. Com um Estado altamente endividado em moeda estrangeira e impossibilitado de combater a desvalorização de sua moeda, “[...] o desenvolvimento bancário-financeiro nesse período teve como principal eixo a acumulação rentista com base nos ganhos inflacionários derivados da rolagem da dívida pública no processo que se tornaria conhecido por “ciranda financeira” (*overnight*).” (LAVINA; ARAÚJO; BRUNO, 2017:10). Diante disto, para os autores, o setor bancário-financeiro começa justamente neste período a consolidar-se como hegemônico perante os demais setores produtivos nacionais, sendo capaz de pautar as transformações institucionais que caracterizaram a liberalização econômica da década de 1990. (LAVINA; ARAÚJO; BRUNO, 2017).

Com as bases estabelecidas e com a liberalização da década de 1990, as finanças encontraram terreno fértil no Brasil para uma expressiva expansão no início do século XXI. Já nos primeiros anos do novo século, ainda sob o governo de FHC, o processo de abertura iniciado na década de 1990 é consolidado pela gestão de Armínio Fraga na presidência do BACEN, tornando o SFB totalmente aberto à entrada dos investidores estrangeiros. Em síntese, com as mudanças promovidas, os “[...] investimentos realizados através do mercado de câmbio comercial não estão mais sujeitos a restrições quanto ao tipo de instrumento utilizado, à composição da carteira e à natureza do investidor (pessoas física ou jurídica).” (PENIDO; PRATES, 2001:85). Duas resoluções são fundamentais para o processo. A primeira, Resolução nº 2689 de 26/01/2000 afetou diretamente o Investimento Estrangeiro em Portfólio (IEP), permitindo os investidores não residentes terem acesso às mesmas aplicações disponíveis aos residentes. Além, as aplicações em renda fixa tornaram-se sujeitas à mesma tributação aplicada aos investidores residentes. A segunda, Resolução nº 2770 de 30/08/2000, eliminou uma série de normativas – 237 no total - que limitavam a emissão de títulos de renda fixa no exterior, incluindo a permissão do BACEN para qualquer tipo de captação de recursos. (PENIDO; PRATES, 2001).

Com o governo Lula, contra o alarmismo inicial do mercado, o processo de financeirização do Brasil continua. Como destaca Paulani (2012), medidas adicionais foram tomadas para que a inserção do Brasil nos circuitos de acumulação financeira se consolidasse. Dentre elas destacam-se, a extensão da reforma da previdência – iniciada por FHC – ao funcionalismo público, reforma da lei de falências com o intuito de priorizar os credores financeiros, e a adoção de mais medidas para aumentar o grau de abertura financeira. Estas medidas foram acompanhadas por políticas macroeconômicas – controle da liquidez, manutenção dos juros altos, e elevação do superávit primário – que garantiam ao longo das últimas duas décadas retornos expressivos aos agentes do mercado financeiro. (GIAMBIAGI et al., 2011; PAULANI, 2012; TEIXEIRA; PINTO, 2012).

Todas estas medidas macroeconômicas e regulatórias contribuíram, de maneira geral, para a inserção da economia brasileira em uma dinâmica financeira – que não é exclusividade do Brasil – na qual o sistema financeiro passou a drenar o sistema produtivo, ao invés de dinamizá-lo. Em um cenário onde as aplicações financeiras rendem acima de 5%, enquanto o PIB mundial cresce em um ritmo de 1% a 2,5%, deparamo-nos com uma cultura financeira global onde as aplicações são muito mais rentáveis do que o investimento produtivo. Isto ilumina, ao menos em partes, a questão do porquê, por exemplo, as principais instituições financeiras brasileiras bateram recordes de lucros nos últimos anos enquanto a economia patinava. (DOWBOR, 2015; 2018).

Esta dinâmica financeira limitadora, de acordo com Dowbor (2015; 2018), atualmente pode ser percebida em cinco dimensões da economia brasileira. A primeira é o comércio externo, acerca do qual o Brasil teria pouco controle sobre os seus condicionantes atuais. Da mesma forma que o país “surfou” o *boom* das comódites no início do século XXI, também foi vítima da queda significativa no preço delas; por exemplo, uma redução de 21,14% entre abril de 2015 e abril de 2016. A queda no preço dos produtos primários, como a soja e o minério de ferro, afeta negativamente a balança comercial do país, largamente dependente da exportação destes produtos. Neste ponto o país encontra-se à deriva no “mercado” mundial. Contudo, o caráter limitador da dinâmica financeira atual revela-se no avanço da financeirização pelo mercado das comódites. Atualmente, em âmbito internacional, os preços das comódites são largamente afetados pelas atividades financeiras. Grandes grupos de *commodity traders*<sup>19</sup>, mais

---

<sup>19</sup> As *commodity traders* formam um pequeno grupo de empresas – por volta de 16 – especializadas em negociar alimentos, combustíveis e metais. Este grupo pouco regulado e com sedes em paraísos fiscais, como a Suíça, vem nos últimos anos expandindo sua atuação através da aquisição de minas e plantas de

interessados na intermediação dos produtos e na consequente especulação em torno da oscilação dos preços, acabam tendo um impacto decisivo nos preços das comódites. Todavia, esta dimensão do “mercado” externo não seria o principal eixo no qual as dinâmicas financeiras gerariam maior impacto na economia brasileira. Como destaca Dowbor (2018), as exportações brasileiras representam, em média, 10% do PIB. Desta forma o eixo central da economia encontra-se no mercado interno, onde os impactos da financeirização são mais danosos, como poderá ser percebido nos pontos a seguir. (DOWBOR, 2018).

A segunda dimensão afetada pela financeirização é a demanda interna ou demanda das famílias brasileiras. As linhas gerais do argumento aqui são que os juros abusivos – seja o de crediário ou de cartão de crédito – acabam por amputar boa parte da capacidade de consumo da população brasileira, enquanto as instituições financeiras alimentam uma verdadeira “ciranda financeira” onde se é fomentado o crédito e não o consumo. Segundo Dowbor (2015; 2018), o problema já começa na forma como os juros são comumente apresentados no país. Ao contrário da maioria dos países no mundo, no Brasil os juros são apresentados em sua forma mensal ao invés da anual. Desta forma, um juro mensal de 6,87% ao mês, por exemplo, esconde em suas letras miúdas uma taxa de 122% ao ano. Esta forma, muito comum nos crediários dos braços financeiros das principais redes varejistas do país, revelam que, ao praticarem uma taxa média anual exorbitante - 88,83% em fevereiro de 2018 e de 73,92% em maio de 2020 - “[...] significa simplesmente que este tipo de comércio, em vez de prestar decentemente serviços comerciais, se transformou essencialmente num banco, e lucra praticando agiotagem.” (DOWBOR, 2018:192). Em termos comparativos, a rede varejista europeia Midia@market cobrava um juro de 13,3% ao ano em seus crediários em 2018. (DOWBOR, 2015; 2018; ANEFAC, 2020a).

Cenário similar é encontrado nos juros praticados pelos principais bancos em seus “produtos financeiros” para pessoas físicas – cartão de crédito, cheque especial, empréstimos etc. Em fevereiro de 2018 a média dos juros anuais para cartão de crédito era de 318,5%, de 297,18% no cheque especial, 138,18% para empréstimos pessoais realizados em financeiras e de 64,22% para os realizados em bancos. Em maio de 2020, estes juros médios eram de 257,48% para cartão de crédito, 131,1% para cheque

---

estocagem. Em 2010, as 5 maiores *commodity traders* renderam 629 bilhões de dólares, valor maior do que as vendas das principais empresas de tecnologia. Alguns dos *commodity traders* são: Cargill, Gunvor, Trafigura, Bunge e Noble Group. (DOWBOR, 2018).

especial, 108,87% para empréstimos realizados em financeiras, e de 47,13% para empréstimo em bancos. Enquanto na Europa, em 2018, os juros para produtos semelhantes giravam entre 1,5% e 3,5% ao ano, com o cheque especial atingindo cerca de 6,5% ao ano. (DOWBOR, 2018; ANEFAC, 2020a).

Estas taxas de juros abusivas acabam por travar a demanda, como demonstra Dowbor (2018): “Temos neste caso grande parte da capacidade de compra dos novos consumidores drenada para intermediários financeiros, esterilizando a dinamização da economia pelo lado da demanda.” (DOWBOR, 2018:198). Desta forma, o consumidor acaba por consumir metade do que teoricamente poderia, travando um importante motor da economia, a demanda das famílias. O autor ainda acrescenta: “As famílias estão gastando muito mais, resultado do nível elevado de emprego e da elevação do poder aquisitivo da base da sociedade, mas os juros esterilizam a capacidade de dinamização da economia pela demanda que esses gastos poderiam representar.” (DOWBOR, 2015: 266). Os impostos, muitas vezes colocados como o principal vilão da economia, aqui perdem o seu posto para o desvio da capacidade de compra para o pagamento de juros. (DOWBOR, 2015; 2018).

A terceira dimensão, na qual a financeirização da economia brasileira pode ser percebida, é na atividade empresarial, ou melhor, no bloqueio dela. Este bloqueio ocorre de três maneiras. A primeira é decorrência do próprio travamento da demanda das famílias ocasionado pelos elevados juros no consumo. O raciocínio é simples. Com um consumo menor, as empresas possuem menor demanda por seus produtos, reduzindo assim o ritmo de produção e conseqüentemente os seus investimentos. Nesse processo o emprego também é afetado. A segunda são os próprios juros à pessoa jurídica praticados no país. Assim como ocorre para a pessoa física, as empresas encontram taxas absurdas quando procuram por crédito<sup>20</sup>. Em fevereiro de 2018 a taxa média de juros ao ano para pessoa jurídica era de 63,08%. Em maio de 2020, esta taxa média era de 43,58% ao ano. Para capital de giro os juros eram de 28,93% ao ano, 34,96% ao ano em desconto de duplicatas, e de 146,83% ao ano para conta garantida, todas as taxas referentes a fevereiro de 2018. Já em maio de 2020, os juros anuais para capital de giro eram de 14,98%, 17,88% para o desconto de duplicatas e de 116,05% para conta garantida. Uma redução

---

<sup>20</sup> No momento em que este trabalho estava sendo escrito estávamos no auge da crise sanitária causada pela Covid-19. Mesmo com os incentivos do governo federal às instituições financeiras para que estas auxiliassem as pequenas e médias empresas em dificuldade, e a própria queda na taxa Selic, no geral, as empresas passaram a enfrentar juros mais altos durante a pandemia. (TEIXEIRA, 2020).

considerável entre 2018 e 2020, mas ainda exorbitantes se levarmos em conta que o custo médio do crédito para pessoa jurídica na zona do euro girava em torno de 2% a 3% ao ano em 2018. Um terceiro fator relacionado à financeirização ainda contribui para o bloqueio da produção: a rentabilidade exuberante oferecida pelas aplicações no Tesouro Direto, uma alternativa para os empresários fazerem seu capital render sem a necessidade de enfrentar os esforços e risco inerentes aos investimentos nas atividades produtivas. (DOWBOR, 2015; 2018; ANEFAC, 2020b).

Já a quarta dimensão na qual podemos perceber os impactos da financeirização é justamente o financiamento da dívida pública brasileira. Enquanto na maioria dos países do mundo os títulos da dívida pública pagam em torno de 0,5% a 1% ao ano, no Brasil, em 2016 os títulos rendiam 13% ao ano (medida através da taxa de juros Selic). Desde então o rendimento dos títulos tem caído vertiginosamente, chegando a uma taxa de juros Selic de 3% em 2020. Contudo, em grande medida devido à crise econômica dos últimos anos, a inflação também vem reduzindo, o que ainda mantém ganhos consideráveis para aqueles com capital suficiente para aplicar nos títulos públicos. De qualquer forma, a regra é que o Brasil nas últimas três décadas recompensou com rendimentos excepcionais – chegando a 46% durante o governo FHC – os “investidores”, gerando uma proliferação de rentistas no país com a abertura das aplicações no Tesouro Direto para qualquer poupador. Se a redução vertiginosa na taxa Selic é uma mudança estrutural ou apenas conjuntural, ainda não é possível dizer, mas o fato da Emenda Constitucional 95, que limitou os gastos públicos por 20 anos, não ter limitado os gastos com a dívida pública, nos fornece algum indicativo. O que é certo, é que até hoje somas astronômicas da riqueza nacional têm sido drenadas das atividades produtivas. Em 2015, por exemplo, os gastos com a dívida pública – o famoso superávit primário – alcançou 8,5% do PIB, uma quantia por volta de 500 bilhões de reais. Este serviço da dívida acaba tendo um efeito nefasto, na medida em que estes volumes consideráveis da riqueza nacional são transferidos para instituições financeiras e para um pequeno grupo de agentes financeiros, travando assim, investimentos públicos em um país com claros gargalos em sua infraestrutura e com uma das sociedades mais desiguais do planeta. (DOWBOR, 2015; 2018).

Diante de um cenário de juros exorbitantes e rendimentos acima da média mundial, estamos inseridos em um processo em que o sistema financeiro brasileiro acaba, segundo Dowbor (2015; 2018) e Paulani (2017), por dificultar - ou até mesmo travar - o próprio desenvolvimento do país. Dowbor (2018) estima que cerca de 15% do PIB nacional são anualmente deslocados para a remuneração de intermediários financeiros -

para o pagamento da dívida das pessoas físicas e jurídicas -, ou seja, para “honrar” com a dívida pública. Neste cenário, em 2019 - ano em que PIB brasileiro cresceu 1,1% - o Itaú teve o maior lucro da história dos bancos brasileiros, uma alta de 20,6% em 2019 com relação a 2018. Já o Bradesco lucrou 18,32% a mais que em 2018; o Santander 16,6% e o Banco do Brasil 43%. O lucro líquido destas quatro instituições somados foi de mais de 81 bilhões de reais em 2019. Interessante notar, que, nas mesmas notícias onde são demonstrados os ganhos destes bancos, também é revelado, por exemplo, que a carteira de crédito do Banco do Brasil recuou 2,6% em comparação com 2018. (G1, 2020a; 2020b).

Para completar este cenário angustiante, a financeirização da economia global ainda impacta diretamente na dimensão fiscal brasileira. Não estando isolado do sistema financeiro internacional, muitas empresas e indivíduos no Brasil utilizam-se da estrutura de paraísos fiscais, usados, muitas vezes, para a sonegação de impostos e lavagem de dinheiro de origem ilícitas. (FOSSSEN, 2012). Segundo Dowbor (2018), em 2016 a evasão fiscal no Brasil era estimada em 9,1% do PIB, cerca de 570 bilhões de reais. Chegamos em um cenário em que, além de grande parte dos lucros oriundos do setor financeiro não serem investidos na economia do país, parte destes lucros sequer pagam impostos. Com a evasão fiscal, aliada “[...] a baixa alíquota do imposto sobre a renda, a isenção de imposto sobre lucros e dividendos, a inexistência do imposto sobre a fortuna e o fato dos impostos indiretos representarem 56% da arrecadação [...]” (DOWBOR, 2018: 218), estamos diante de um cenário econômico gravemente distorcido.

Em síntese, afirma Dowbor (2015), podemos perceber o Brasil como parte de um sistema financeiro internacional deformado pelo crescente acúmulo de poder econômico e político dos intermediadores financeiros. Consequentemente, o sistema financeiro brasileiro também apresenta uma deformação estrutural, ou seja, “[...] a financeirização mundial, com as suas diversas formas de organização segundo os países e as legislações, adquiriu aqui formas diferentes de travar a economia, dimensão nacional de uma deformação hoje planetária. (DOWBOR, 2015: 270).

Diante de tal cenário de financeirização, alguns autores (PAULANI: PATO, 2005; PAULANI, 2009; 2012; BRUNO et al., 2011) mobilizam argumentos adicionais para concluir que, atualmente, o Brasil pode ser entendido como uma potência financeira emergente. O primeiro é a queda expressiva da Formação Bruta de Capital Fixo como proporção do PIB (FBCF/PIB) a partir da década de 1980. O FBCF é um indicador da capacidade produtiva do país, computando o valor total dos investimentos brutos em

capital fixo – máquinas e equipamentos, estruturas e edificações, rebanhos e culturas permanentes – realizados pelas empresas públicas e privadas ao longo de um ano. Tal indicador, que na média dos anos 1980 girou em torno de 18,55%, caiu para 15,05% na média da década de 1990 e atingiu 14,07% no período entre 2000-2004 (PAULANI; PATO, 2005) - mantendo-se em patamar similar até o final da primeira década do século XXI. (PAULANI, 2012). Ou seja, a capacidade produtiva do Brasil recuou; o que no diagnóstico de Paulani e Pato (2005) comprometeu a capacidade do país crescer, reduzindo seu PIB *per capita*.

Este recuo produtivo da economia brasileira foi acompanhado por outro fator: o aumento do envio de renda ao exterior comparada com o próprio aumento do PIB e PIB *per capita*. No período de 1975 a 2004, esclarecem Paulani e Pato,

as despesas anuais do país com serviços de fatores de produção (lucros e dividendos de investimentos diretos e juros de empréstimos intercompanhia; lucros, dividendos e juros de investimentos em carteira; e juros de empréstimos convencionais) cresceram 1.085% (passaram de US\$ 2 bilhões para US\$ 23,7 bilhões), enquanto que, no mesmo período, o PIB cresceu 129% e o PIB *per capita* 42%. Assim, enquanto o envio de renda ao exterior cresceu nesse período 10,9 vezes, o PIB cresceu 1,3 vezes e o PIB *per capita* apenas 0,4 vez. (PAULANI; PATO, 2005:4).

Vale ressaltar que nos anos 1980 parcela significativa destas remessas ao exterior está diretamente relacionada à crise da dívida. Já nos anos 1990, são os ativos derivados das privatizações que ganham destaque. Todavia, já no início do século 21, a maior parte das remessas passa a ser composta pelos rendimentos dos investimentos em carteira – títulos da dívida pública brasileira cotados no mercado internacional. Desta forma, o Brasil acabou transformando-se de um importador de capital líquido, para um exportador. (PAULANI; PATO, 2005).

Outros dados também são apresentados por Bruno e outros (2011) que corroboram a financeirização brasileira. Segundo os autores, o processo se desenvolveu de tal forma, que as finanças públicas acabaram tornando-se refém da acumulação rentista. Este aprisionamento ocorre, apontam os autores, pela importância que a dívida pública adquire para a manutenção dos ganhos, em grande medida perceptível pela correlação positiva entre dívida pública e a taxa real de juros Selic – demonstrada através da elaboração de modelos econométricos que demonstram “[...] que as decisões de investimento são “comandadas”, prioritariamente, pela norma da rentabilidade real ofertada pelos

mercados financeiros.” (BRUNO et al., 2011:736). As consequências de tal processo são cruéis, na medida em que, “[...] a autonomia da política econômica é significativamente reduzida e sua formação e gestão encontram-se permanentemente monitoradas pelas expectativas e racionalidade inerentes a revalorização financeira dos capitais.” (BRUNO et al., 2011:746). Em síntese, para os autores, a macroestrutura financeira acabou por aprisionar as finanças públicas brasileiras. Neste cenário, qualquer estratégia de desenvolvimento econômico encontra limites estruturais impostos pelas dinâmicas da financeirização, que inclusive, vem exigindo um aumento considerável da carga tributária para arcar com a dívida pública, recursos, que como já citamos, poderiam ser aplicados em outras áreas. (BRUNO et al., 2011; DOWBOR, 2018).

Interessante notar que enquanto a capacidade produtiva do país recuava e a dívida pública avançava nas três últimas décadas, o lucro dos bancos alcançava patamares inéditos, como visto anteriormente. O aumento dos lucros das instituições financeiras – lucro oriundo, basicamente, da renda de títulos da dívida pública (TEIXEIRA; PINTO, 2012) - foi acompanhado por um crescimento vertiginoso do patrimônio dos grupos empresariais que atuam no setor financeiro do país. Enquanto o PIB brasileiro aumentou 28% entre 2003 e 2008, o patrimônio dos grupos financeiros aumentou 71,7%. (PAULANI, 2012). Como veremos a seguir, os ativos destas instituições também aumentaram em um patamar muito superior ao aumento do PIB nacional.

Diante deste contexto, Paulani (2012) é categórica: a “[...] economia brasileira é hoje uma economia financeirizada, com um acelerado processo de centralização de capitais e completamente integrada ao capitalismo rentista dominante.” (PAULANI, 2012:97). A autora continua: seja em benefício dos rentistas residentes no Brasil ou em alhures, “[...] a economia brasileira hoje se insere no cenário mundial como emergente plataforma de valorização financeira, garantindo ganhos inigualáveis num mundo em que as taxas de juros reais são nulas ou negativas” (PAULANI, 2012:98).

#### *4.3.2 Um sistema financeiro altamente concentrado*

Nas duas últimas décadas é possível perceber uma crescente concentração nos ativos do SFB. Corazza e Oliveira já observavam este processo em 2004, quando 60% dos ativos totais estavam em mãos das 5 maiores instituições: Banco do Brasil, Bradesco, Caixa, Itaú e Unibanco. Quando considerada as 10 maiores instituições em atividade no SFB naquele ano, a concentração chegou a 79,3% dos ativos totais nas mãos destas



poucas instituições. (CORAZZA; OLIVEIRA, 2007). Com a fusão do Itaú e Unibanco em 2008, o lugar de maior banco privado brasileiro é tomado do Bradesco, o que acentua ainda mais a concentração do SFB na primeira década do século XXI.

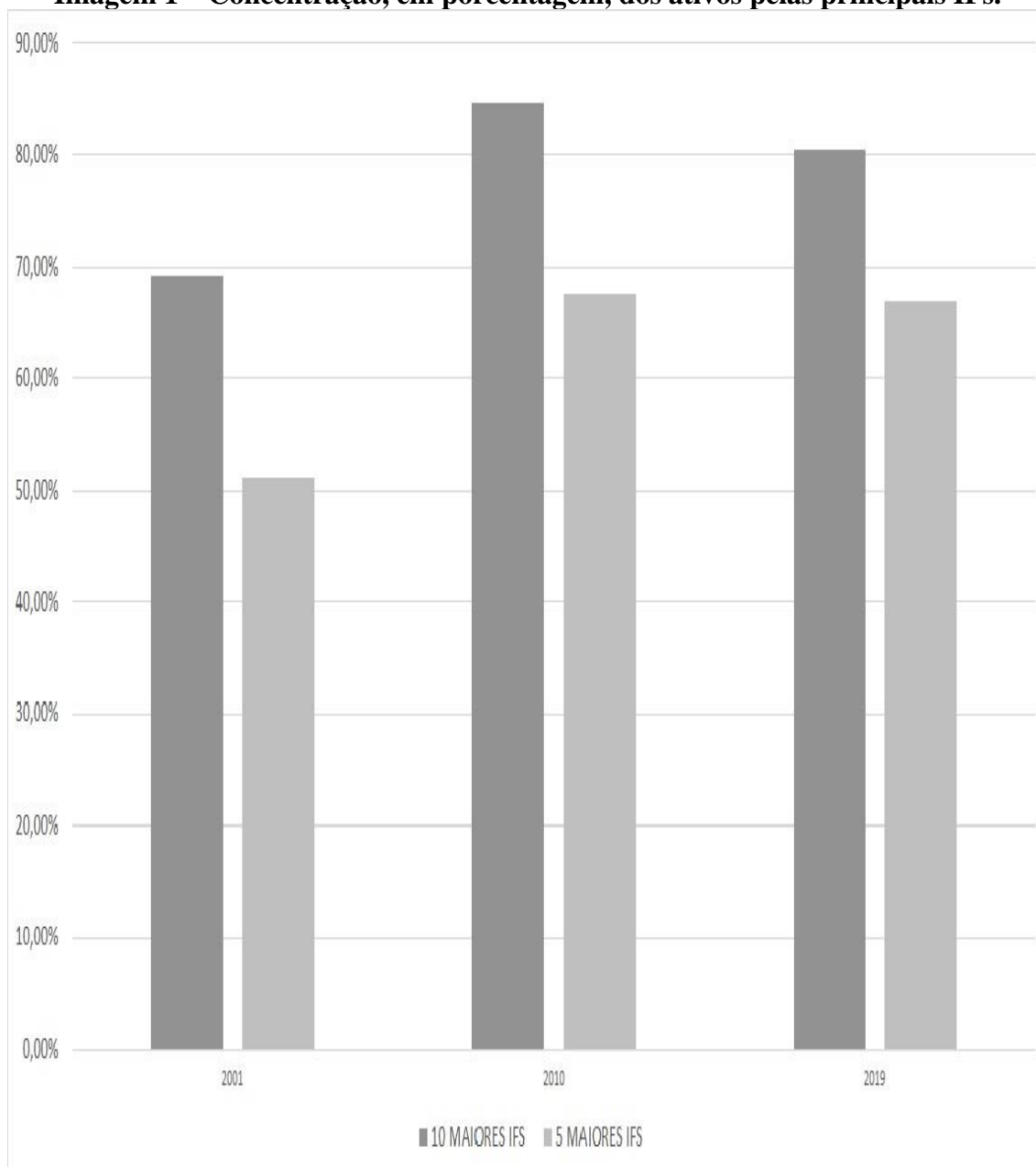
Através dos dados fornecidos pelo BACEN (Tabela 2), é possível ter uma perspectiva mais ampla acerca desta concentração que marca o SFB (Imagem 1). Tomando como fonte as instituições listadas pelo BACEN em atividade no SFB e seus respectivos ativos em milhões de reais, percebe-se que em 2001 as 10 maiores instituições do SFB concentravam 69,2% do total de 1,08 bilhões em ativos totais do sistema. As 5 maiores instituições em ativos concentravam 51%. Em 2010 as 10 maiores instituições concentravam 84,7% dos 4,3 bilhões em ativos totais. Se levarmos em conta apenas as 5 maiores, este grau de concentração chega a 67,6% dos ativos. Já em 2019, as 10 maiores concentravam 80,5% de 9,4 bilhões em ativos totais, enquanto as 5 maiores 66,9%. Sendo assim, é possível observar um processo de acirramento da concentração do SFB nas duas últimas décadas, superior, até mesmo, ao notado por Corazza e Oliveira (2007) em 2004. De 2001 a 2019, como é possível perceber na Imagem 1, a concentração de ativos no controle das 10 maiores instituições do SFB passou de 69,2% para 80,5%. Já o controle das 5 maiores instituições passou de 51% para 66,9%.

**Tabela 2 – As 10 maiores instituições do SFB por ativos em milhões de reais**

2001		2010		2019	
INSTITUIÇÃO	ATIVO	INSTITUIÇÃO	ATIVO	INSTITUIÇÃO	ATIVO
Banco do Brasil	165,1	Banco do Brasil	728,6	Itaú	1.566,9
BNDES	114,6	Itaú	720,3	Banco do Brasil	1.473,2
Caixa Econômica Federal	101,3	Bradesco	562,6	Caixa Econômica Federal	1.293,4
Bradesco	95,0	BNDES	520,8	Bradesco	1.145,3
Itaú	78,6	Caixa Econômica Federal	401,4	Santander	850,3
Santander Banespa	57,4	Santander	376,0	BNDES	739,7
Unibanco	51,7	Hsbc	124,6	Btg pactual	184,9
ABN Amro	32,1	Votorantim	110,7	Safra	172,8
Safra	30,3	Safra	76,2	Votorantim	96,8
BankBoston	25,7	Citibank	54,4	Cielo S.A.	93,5

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pelo BACEN.

**Imagem 1 – Concentração, em porcentagem, dos ativos pelas principais IFs.**

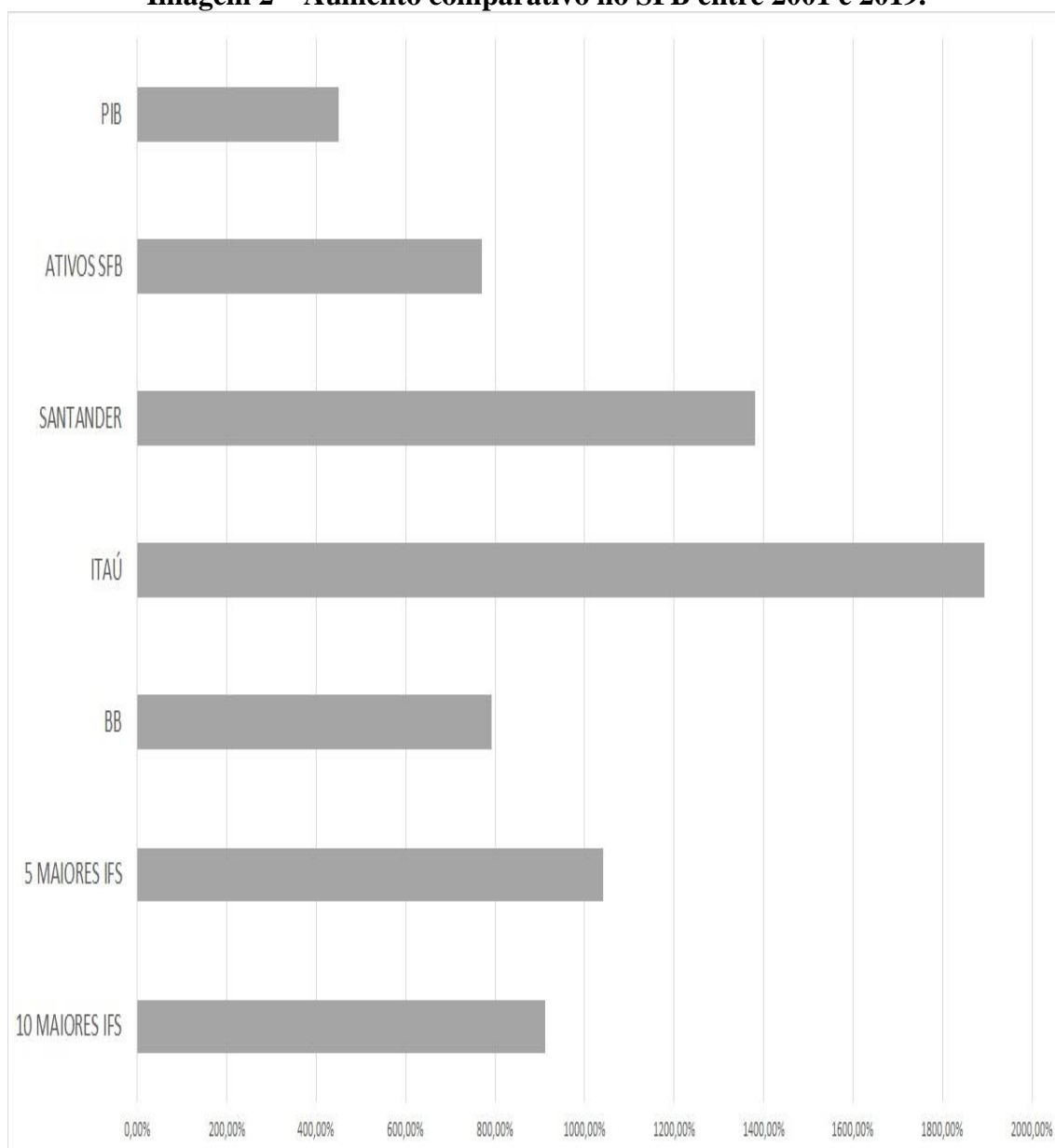


**Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pelo BACEN.**

Inclusive, o volume total de ativos nestas poucas instituições aumentou vertiginosamente nas duas últimas décadas, como é possível perceber na Imagem 2. Entre 2001 e 2019, o volume total de ativos sob o controle das 10 maiores instituições do SFB aumentou 912,6%. Já o volume entre as 5 maiores, aumentou em 1040,8%. Se olharmos isoladamente para as instituições do SFB, também percebemos um crescimento

impressionante dos ativos destas instituições ao longo do século XXI. O Banco do Brasil, por exemplo, maior instituição financeira pública no Brasil, aumentou os seus ativos em 792,3% entre 2001 e 2019. Por sua vez, o Itaú, maior banco privado nacional, aumentou em 1893,5% os seus ativos no mesmo período. Já o Santander, maior banco de capital privado externo no SFB, aumentou em 1381,3% seus ativos. Em termos de comparação, o PIB nominal brasileiro entre 2001 e 2019 cresceu 451,1%. Já os ativos totais do SFB aumentaram 770,2% entre 2001 e 2019.

**Imagem 2 – Aumento comparativo no SFB entre 2001 e 2019.**



**Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pelo BACEN.**

Apesar do alto número de instituições listadas pelo BACEN – 1861 em 2001, 1786 em 2010 e 1309 em 2019 – os ativos estão concentrados em algumas instituições apenas. A concentração de ativos em poucas instituições é uma tendência global (MINELLA, 2003), contudo, isto não descaracteriza o fato de que um grande poder econômico está concentrado em algumas instituições financeiras em atuação no país. Acontece que, muitas vezes, este poder econômico acaba se manifestando em poder político através de volumosas doações para campanhas eleitorais. Nas eleições de 1994 e 1998 para o Congresso e Presidência da república, por exemplo, houve um grande volume de doações oriundas das instituições financeiras privadas. Nas campanhas de FHC em 1994 e 1998 as instituições financeiras foram seus principais doadores. Em 1998, o maior doador e o terceiro maior, foram respectivamente, o Itaú e o ABN Amro. Do total declarado nas eleições de 1994, 23% eram oriundos do setor financeiro. Em 1998 esta participação nas doações chegou a 26,73%. De modo geral, dentre os maiores bancos privados em atividade no Brasil, ao menos 5 participaram ativamente do financiamento de campanhas em 1994, 1998 e 2002: Bradesco, Itaú, Unibanco, Santander, Votorantim e ABN Amro. (MINELLA, 1996; 2003; 2007a; MIRANDA, 2003). Mais recentemente, dentre as 10 empresas que mais doaram para as campanhas eleitorais de 2014 estão as duas maiores instituições financeiras privadas do país: Bradesco e Itaú. O primeiro doou mais de R\$ 20 milhões ajudando a eleger 113 deputados de 16 partidos diferentes. Já o Itaú doou “apenas” R\$ 6,5 milhões, contribuindo para eleger 84 deputados de 16 partidos. Houve, ainda, 42 deputados financiados pelas duas instituições. (ESTADÃO, 2014).

Além desta expressiva concentração, o SFB também é caracterizado por predomínio das instituições públicas e privadas de capital majoritariamente nacional. Em 2019 entre as 10 principais instituições do SFB, 3 eram instituições públicas, 6 privadas de capital majoritariamente nacional e apenas 1 – o Santander – era instituição privada estrangeira. Este perfil e as instituições que o compõe variaram pouco ao longo das duas últimas décadas. Os três gigantes públicos – Banco do Brasil, Caixa e BNDES – sempre figuraram entre as principais instituições do sistema. O Banco do Brasil foi, inclusive, a principal instituição em ativos até 2018, quando teve seu posto tomada pelo Itaú. Esta instituição, que já era uma das maiores do SFB, tornou-se um verdadeiro gigante financeiro após a sua fusão com o Unibanco em 2008, alcançando o patamar de instituição privada nacional com o maior volume de ativos já em 2009. Além do Itaú, Bradesco e Votorantim são outras duas instituições privadas de capital majoritariamente nacional que sempre figuraram entre as principais do SFB. Já o Bradesco é uma das quatro instituições

que atualmente romperam a marca de 1 bilhão de reais em ativos. Dentre as instituições estrangeiras, o destaque é o Banco Santander, que após a compra do Banespa em 2000, consolidou-se como uma das principais instituições do SFB. Se levarmos em conta as 100 principais instituições financeiras por ativo listadas pelo BACEN em 2019, este perfil não se altera significativamente. Destas, 12% são instituições públicas, 52% são instituições privadas de capital majoritariamente nacional, e 36% são instituições estrangeiras.

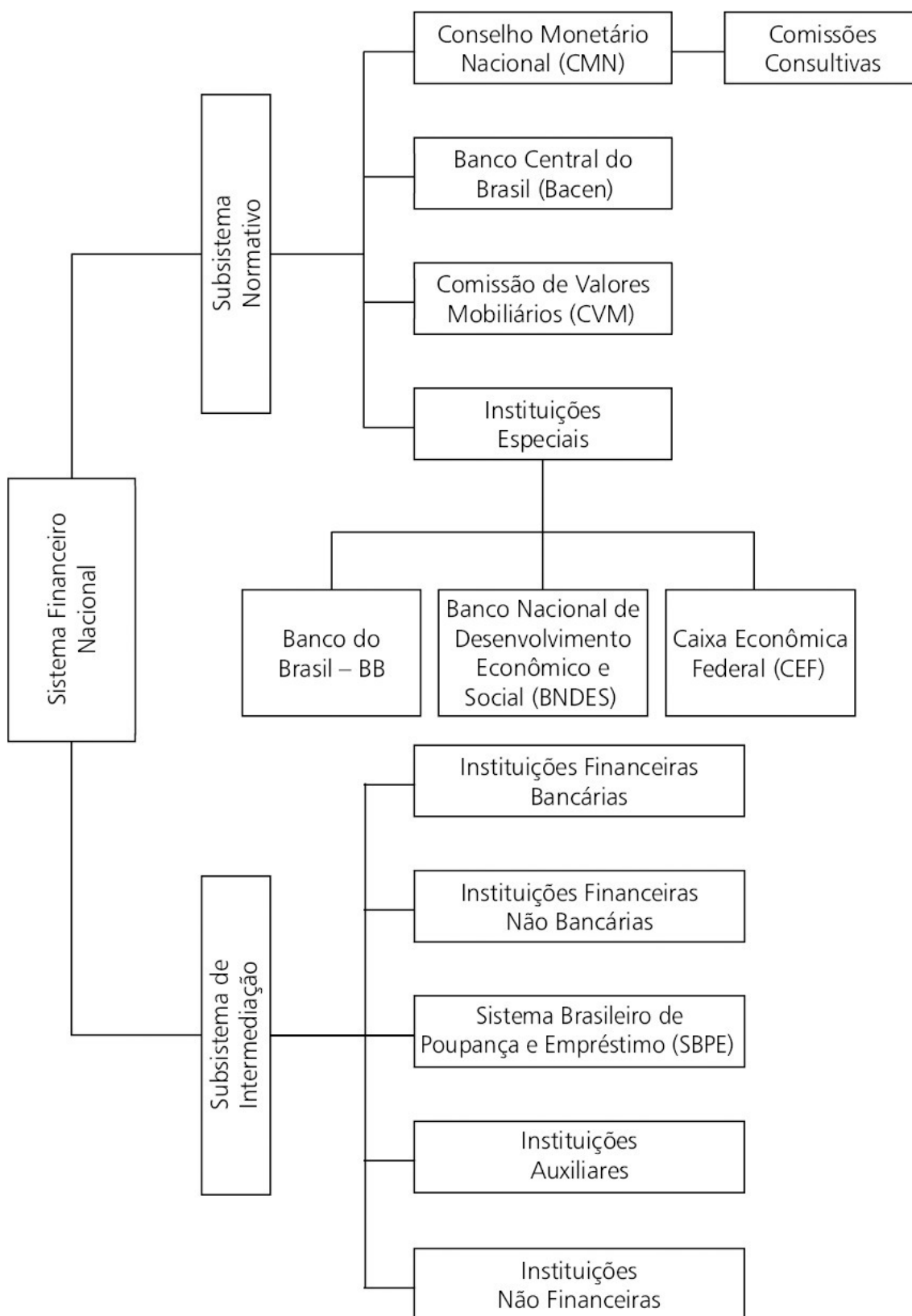
Diante destas discussões e informações temos o seguinte panorama: uma economia brasileira inserida em um contexto de financeirização, que é percebido através dos impactos na demanda interna, na atividade empresarial, na dívida pública, e na dimensão fiscal brasileiras. Diante deste contexto, o Brasil já caminha para ser uma potência financeira emergente, na qual sua capacidade produtiva recua enquanto sua dívida pública e remessas de renda para o exterior aumentam. Neste cenário um pequeno número de instituições financeiras consolidou-se como os principais *players* em um sistema financeiro nacional cada vez mais concentrado, onde as principais instituições batem recordes de lucros, aumentam substancialmente seus patrimônios e acumulam somas cada vez maiores de ativos. Esta seria a estrutura geral atual do SFB. Contudo esta estrutura possui uma espécie de moldura institucional e normativa que confere a ela uma forma mais perceptível. Seria o que estamos chamando aqui de “estrutura formal do SFB”, um conjunto de instituições responsáveis pela normatização, fiscalização e intermediação das ações e agentes em interação no SFB.

#### **4.4 Estrutura formal do SFB**

Nesta parte trataremos do que estamos chamando de “estrutura formal do sistema financeiro brasileiro”. Formal, pois, aqui o objetivo é apenas detalhar como o SFB se organiza. Um tratamento formal, requer uma definição formal. Sendo assim, o sistema financeiro brasileiro “[...] pode ser entendido como um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governos) superavitários para os deficitários. (ASSAF NETO, 2018:69). Em termos normativos, a atual estrutura do SFB é fruto da Lei de Reforma Bancária de 1964, da Lei de Mercados de Capitais de 1965, e da Lei de Criação dos Bancos Múltiplos de 1988. Aqui optamos por seguir a estrutura proposta por Assaf Neto (2018), na qual o sistema financeiro brasileiro pode ser dividido em duas grandes estruturas: o subsistema normativo e o subsistema de intermediação. Como é

possível ver na Imagem 3, cada um destes subsistemas é caracterizado por uma série de instituição com suas respectivas funções e atividades. Estes subsistemas e suas instituições serão detalhados a seguir.

**Imagem 3 - Configuração do SFB.**



Fonte: Assaf Neto (2018).

#### 4.4.1 Subsistema normativo

O subsistema normativo, como o nome sugere, é responsável por estabelecer as regras e diretrizes de funcionamento do SFB, assim como fiscalizar as instituições e agentes em atividade no sistema financeiro. A regulamentação e fiscalização são exercidas, principalmente, pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN). A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) é um órgão auxiliar que atua especificamente no controle e fiscalização do mercado de ações e debêntures. No âmbito da fiscalização, ainda temos a Secretaria do Tesouro Nacional (STN) que possui a responsabilidade de fiscalizar as contas públicas. Três instituições com “caráter especial de atuação” com responsabilidades próprias completam o subsistema normativo: o Bando do Brasil (BB), o Bando Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Caixa Econômica Federal (CEF). A estrutura e função de cada uma destas instituições serão brevemente detalhadas a seguir.

#### ***4.4.1.1 Conselho Monetário Nacional (CMN)***

O Conselho Monetário Nacional (CMN) é tido como o órgão superior do Sistema Financeiro Nacional, no tocante em que possui a função de formular a política de moeda e de crédito no país. O CMN é um órgão normativo, não desempenhando atividades executivas. Seu principal objetivo, de acordo com as fontes institucionais (BACEN, 2020c), é a estabilidade da moeda e o desenvolvimento econômico e social do país. O CMN foi criado em conjunto com o Banco Central em 1964, através da Lei nº 4595 e ao longo do tempo a Comissão possuiu diferentes constituições de membros que respondiam às exigências políticas e econômicas de cada momento. Contudo, em 1994, com a Medida Provisória nº 542, a mesma que editou o Plano Real, a sua composição foi simplificada para o seu formato atual: Ministro da Economia (presidente do Conselho), Presidente do Banco Central e o Secretário Especial de Fazenda do Ministério da Economia. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018; BACEN, 2020c).

Em termos de funcionamento, os membros do CMN reúnem-se uma vez por mês em caráter ordinário com a possibilidade de deliberação sobre as seguintes questões: adaptar o volume dos meios de pagamentos às necessidades da economia brasileira; regular o valor interno e externo da moeda e o equilíbrio do balanço de pagamentos; orientar a aplicação de recursos das instituições financeiras; propiciar o aperfeiçoamento das instituições e dos instrumentos financeiros; zelar pela liquidez e solvência das



instituições financeiras em atuação no Brasil; coordenar as políticas monetárias, de crédito, orçamentária e da dívida pública interna e externa. O CMN também pode reunir-se de maneira extraordinária, caso seja necessário. As matérias que são aprovadas, tanto em suas reuniões ordinárias quanto extraordinárias, são regulamentadas através de Resoluções divulgadas no Diário Oficial da União e na página de normas do próprio CMN e do Banco Central. Desta forma o CMN estabelece diretrizes para o funcionamento e controle do SFB, além de assumir funções normativas das instituições financeiras públicas e privadas, influenciando, assim, as ações de outras instituições do sistema, como o BNDES (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018; BACEN, 2020c).

As atividades do CMN recebem a assessoria técnica da Comissão Técnica da Moeda e do Crédito (COMOC), através de manifestações prévias acerca de assuntos de competência da Comissão. A COMOC possui seguinte composição: Presidente do Banco Central (coordenador), Presidente da Comissão de Valores Mobiliários, Secretário-Executivo do Ministério da Economia, Secretário de Política Econômica do Ministério da Economia, Secretário do Tesouro Nacional do Ministério da Economia e quatro Diretores do Banco Central indicados pelo presidente do BACEN (indicação que é alterada de acordo com a pauta da reunião, o que faz com todos os diretores do BACEN tornem-se membros da COMOC eventualmente). A Secretaria-Executiva da CMN, assim como a da COMOC, é exercida pelo BACEN, competindo a ele organizar e assessorar as sessões deliberativas das duas comissões. (BACEN, 2020c).

#### ***4.4.1.2 Banco Central do Brasil (BACEN)***

As políticas monetárias e financeiras traçadas pelo CMN são executadas, coordenadas e fiscalizadas, principalmente, pelo Banco Central do Brasil (BACEN). Juntamente com o CMN (órgão colegiado essencialmente normativo, sem funções executivas), o BACEN constitui o centro da estrutura do SFB, que dentro do organograma do Ministério da Fazenda são denominadas como Autoridades Monetárias. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018). Em síntese, podemos definir o BACEN como uma “autarquia federal, órgão executivo, central do sistema financeiro, que tem como principal função viabilizar a execução das decisões do Conselho Monetário”. (SILVA et al., 2016: 1019).

Como já visto, o BACEN foi criado através da reforma bancária de 1964-65, que estabeleceu os alicerces de sua estrutura atual. Contudo, sua total separação de funções

com as do Banco do Brasil só ocorreu em 1985-1988. Através de seu regimento interno podemos divisar sua estrutura organizacional, da qual destacamos as seguintes: a diretoria colegiada, formada pelo presidente e 8 diretores responsáveis por áreas específicas, como administração, política econômica e política monetária; e as Unidades Especiais de Assessoramento à Superior Administração, composta pela Secretaria Executiva, responsável pela consultoria e assessoramento ao presidente e diretores, e pela Procuradoria-Geral do Banco Central, responsável pela representação judicial do BACEN. (LEITE, 2011; BACEN, 2020d).

Além de executar as decisões do CMN, o BACEN tem as seguintes atribuições:

- 1) fiscalizar as instituições financeiras em atividade no Brasil, cabendo ao BACEN aplicação de penalidades previstas em lei, quando for necessário. As penalidades podem variar da advertência a intervenção na instituição, podendo chegar à liquidação extrajudicial.
- 2) Autorizar o funcionamento das instituições financeiras, assim como a instalação ou transferência de suas sedes. Cabe também ao BACEN autorizar os pedidos de fusão e incorporação entre instituições financeiras, além de estabelecer as condições para o exercício de quaisquer cargos de direção nas instituições financeiras.
- 3) Realizar e controlar tanto as operações de redesconto quanto as de empréstimos no âmbito das instituições financeiras bancárias.
- 4) Emitir dinheiro<sup>21</sup> e controlar a liquidez do mercado.
- 5) Controlar o crédito, os capitais estrangeiros além de receber os compulsórios dos bancos.
- 6) executar operações de compra e venda de títulos públicos federais, tendo como objetivo regular a demanda e oferta de moeda, assim como a taxa de juros.
- 7) Ser o responsável pela supervisão dos serviços de compensação de cheques entre as instituições financeiras.
- 8) Executar operações de política monetária. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018).

Além das atribuições listadas acima, o BACEM também é o órgão responsável por acompanhar a evolução da dívida pública da União, estados e municípios. Esta dívida é criada para atender às necessidades do setor público através do lançamento no mercado de títulos da dívida pública de curto e longo prazo, e, pela postergação de pagamentos de compromissos. (LEITE, 2011). A taxa de retorno básica dos títulos da dívida é definida pela taxa Selic.

Vinculado ao BACEN estão o Comitê de Política Monetária (COPOM) e o Comitê de Estabilidade Financeira (COMEF). O COPOM é formado pelo presidente do BACEN

---

<sup>21</sup> No Brasil, a cunhagem da moeda é realizada exclusivamente pela Casada da Moeda. A quantidade de moeda emitida é definida pelo BACEN. (ASSAF NETO, 2018).

e seus diretores, que definem a cada 45 dias a taxa básica de juros da economia, a taxa Selic. Segundo a própria instituição as reuniões para a definição da taxa básica de juros ocorrem da seguinte forma:

Os membros do Copom assistem a apresentações técnicas do corpo funcional do BC, que tratam da evolução e perspectivas das economias brasileira e mundial, das condições de liquidez e do comportamento dos mercados. Assim, o Comitê utiliza um amplo conjunto de informações para embasar sua decisão. Depois, a reunião é reservada para a discussão da decisão entre os membros. A decisão é tomada com base na avaliação do cenário macroeconômico e os principais riscos a ele associados. Todos os membros do Copom presentes na reunião votam e seus votos são divulgados. As decisões do Copom são tomadas visando com que a inflação medida pelo IPCA situe-se em linha com a meta definida pelo CMN. (BACEN, 2020b).

Com a Selic definida, o BACEN atua comprando e vendendo títulos públicos federais com o intuito de manter a taxa de juros o mais próximo possível do valor definido pelo COPOM. Desta forma, a taxa Selic serve de referência para as demais taxas de juros praticadas no sistema financeiro brasileiro.

Também composto pela diretoria colegiada do BACEN, o COMEF tem como sua principal atribuição zelar pela estabilidade sistêmica do SFB, basicamente através de medidas e instrumentos macro prudenciais, como por exemplo, o controle do excesso de crédito em “tempos de otimismo”. Em síntese, caso identifique indícios de problemas que podem impactar o SFB, o COMEF pode determinar estudos e recomendar novas normas. (BACEN, 2020a, BACEN, 2020d).

Como esclarece Assaf Neto (2018), diante de suas funções, o Banco Central pode ser entendido da seguinte forma: 1) como um *banco dos bancos*, no tocante em que capta os depósitos dos bancos e garante a liquidez do sistema; 2) como um *executor da política monetária do governo*, na medida em que controla os meios de pagamento e a taxa de juros da economia; 3) como uma *instituição emissora de moeda*, coordenando a distribuição do dinheiro emitido pela Casa da Moeda; 4) uma *entidade fiscalizadora* do SFB, justamente pelas suas funções de controlar, fiscalizar e punir as instituições financeiras em atividade no Brasil; 5) como um *banco do governo*, mantendo os depósitos em moeda nacional e internacional do país, além de representar o Brasil no sistema financeiro internacional.

#### **4.4.1.3 Comissão de Valores Mobiliários (CVM)**

Criada em 1976, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) tem como função fiscalizar permanentemente as atividades e serviços do mercado de valores mobiliários, assim como a veiculação de informações e às pessoas e companhias que atuam neste mercado; além de normatizar, disciplinar e desenvolver o mercado de valores mobiliários no Brasil. Este mercado é caracterizado, principalmente, por ações, partes beneficiárias, debêntures, *comercial papers* e outros títulos que são emitidos pelas sociedades anônimas e autorizados pelo CMN.<sup>22</sup> A CVM constitui-se em uma autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, agindo sob a orientação do Conselho Monetário Nacional, possuindo um colegiado composto pelo presidente e 4 diretores. (LEITE, 2011; SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018; CVM, 2020h; 2020a; 2020c).

Desta forma, seu mandato legal abrange os seguintes pontos: 1) *desenvolvimento do mercado* através do estímulo da poupança e sua aplicação em valores mobiliários, além da promoção, expansão e regulação do mercado de ações, estimulando assim, as aplicações em ações de companhias privadas nacionais. 2) *eficiência e funcionamento do mercado* através da garantia de um funcionamento eficiente e regular dos mercados da bolsa e de balcão, assegurando, também, a utilização adequada do crédito conforme fixado pelo CMN. 3) *proteção dos investidores* contra a emissões irregulares de valores mobiliários, de atos ilegais de administradores e acionista das companhias abertas e contra o uso de informações privilegiadas. A CVM também busca coibir fraudes e manipulações que possam vir a criar condições artificiais de demanda, oferta ou preço dos valores mobiliários no mercado. 4) *acesso à informação adequada*, assegurando o acesso público às informações sobre os valores mobiliários negociados e as companhias. 5) *fiscalização e punição*, através de uma permanente fiscalização das atividades e dos serviços do mercado de valores mobiliários, das informações vinculadas no meio, das pessoas que participam do mercado, e dos valores negociados, impondo penalidades quando cabível. (CVM, 2020e).

Desta forma, de acordo com Assaf Neto (2018), a atuação da CVM acaba por abranger três segmentos: 1) instituição financeiras em atuação no mercado de valores mobiliários; 2) as companhias que possuem capital aberto que negociam suas ações no

---

<sup>22</sup> Partes Beneficiárias são títulos negociáveis emitidos por companhias fechadas. Estes títulos conferem aos seus titulares direito de participação nos lucros anuais da empresa. As debêntures são títulos de dívida de longo prazo que são emitidos por empresas com o intuito de financiar projetos de investimento ou aumentar o seu perfil de endividamento. Já o *comercial papers* são os equivalentes às notas promissórias. (ASSAF NETO, 2018).

mercado; e 3) os investidores, tendo em vista que uma das funções da CVM, é proteger seus direitos. (ASSAF NETO, 2018).

Estas funções desempenhadas pela CVM são exercidas através de alguns instrumentos. O primeiro são as *instruções*, atos expeditos para regulamentar matérias do mercado de capitais. O Segundo são as *deliberações*, através das quais são expeditos atos que consubstanciam as decisões do Colegiado acerca de sua competência. O terceiro são os *ofícios circulares*, através dos quais a CVM orienta os participantes do mercado sobre determinadas normas a serem cumpridas. O quarto e último, são os *processos sancionadores julgados*, através dos quais é estabelecida uma jurisprudência sobre diversos elementos do mercado de valores mobiliários. (CVM, 2020d; 2020b; 2020f; 2020g).

#### **4.4.1.4 Banco do Brasil (BB)**

Remontando à época em que o Brasil passou a ser a sede da Coroa Portuguesa, o Banco do Brasil (BB) continua a ser a principal instituição financeira do país. Até 1986, o BB tinha o status de autoridade monetária, atuando na emissão de moeda através de um acesso direto à conta movimento do Tesouro Nacional. Através de uma decisão do CMN este papel do BB foi revogado, mas a instituição continua a ser o principal agente financeiro do governo federal. (ASSAF NETO, 2018; BB, 2020d).

Isto decorre de o BB ser uma sociedade anônima de capital misto, no qual o controle acionário é exercido pela União que detêm 50% das ações, enquanto o restante encontra-se perto de igualmente distribuídos entre o capital nacional e o internacional. O banco é gerido por um Conselho Diretor que reporta diretamente ao Conselho de Administração, que por sua vez reporta à Assembleia Geral de Acionistas. Como já revelado por Lazarini (2011), o Banco do Brasil constitui-se atualmente em um grande conglomerado caracterizado por uma complexa rede de empresas controladas, coligadas e com participações, a maioria na área financeira (seguridade, meios de pagamento e bancos múltiplos; além de fundações e fundos), como a Elo Participações LTDA e a Cielo SA; mas também no setor produtivo, como a Kepler Weber AS que tem as suas atividades operacionais e industriais voltadas, principalmente, para o sistema de armazenamento e conservação de grãos. (ASSAF NETO, 2018; BB, 2020c; 2020a; 2020b).

De acordo com Assaf Neto (2018), o Banco do Brasil desempenha três funções no sistema financeiro brasileiro. A primeira é a de *agente financeiro do Governo Federal* através de sua política de crédito e financeira sob a supervisão do CMN. Diante desta atribuição o BB pode, por exemplo, receber os tributos e rendas federais, realizar os pagamentos do orçamento da União, receber depósitos compulsórios e voluntários das instituições financeiras, efetuar redescontos bancários e executar a política dos preços mínimos de produtos agropecuários. Ademais, o banco também pode estar envolvido na execução da política de comércio exterior do governo, através da aquisição e financiamento de bens de exportação, além de ser um agente pagador e recebedor no exterior. A segunda função é a de um habitual *Banco Comercial*, exercendo as atividades próprias destas instituições, como manter contas correntes, operar cadernetas de poupanças, conceder crédito e executar operações de descontos. Por fim, a terceira é a de um *Banco de Investimento e Desenvolvimento*, através da operação de algumas modalidades de crédito a médio e longo prazo, financiando atividades rurais, comerciais, industriais, de serviços, e fomentando a economia de várias regiões do país. (ASSAF NETO, 2018).

#### **4.4.1.5 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)**

Em 1952 foi criado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) como uma autarquia federal com o objetivo de formular e executar a política nacional de desenvolvimento econômico. Ao longo das décadas de 1950 e 1960 o BNDE esteve ligado aos projetos de infraestrutura nacional. Já na década de 1970 o banco de desenvolvimento foi peça chave no processo de substituição de importações, financiando os setores de insumos básicos e de bens de capital, além de setores incipientes como a informática e a microeletrônica. A década de 1980, por sua vez, marca a incorporação do desenvolvimento social ao banco, que em 1982 passa a ser chamado de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Na década de 1990, a atuação do BNDES concentrou-se no processo de privatizações, sendo o “[...] órgão responsável pelo suporte administrativo, financeiro e técnico do Programa Nacional de Desestatização, iniciado em 1991.” (BNDES, 2020f). No século 21, o BNDES, consolida sua vertente social com projetos que buscava a competitividade da economia brasileira, à geração de emprego e renda e à redução das desigualdades sociais e regionais. É também nesse período que o banco fornece o aporte financeiro para a criação dos grupos empresariais

que ficaram conhecidos como “campeões nacionais”. (LAZZARINI, 2011; BNDES, 2020f).

Um dos maiores bancos de desenvolvimento do mundo, o BNDES constitui-se no principal instrumento do Governo Federal para o financiamento de longo prazo nas áreas da agropecuária, indústria, comércio, serviços e infraestrutura. O aporte do BNDES ocorre por meio de financiamento de investimentos, subscrição de valores mobiliários, prestação de garantia e concessão de recursos não reembolsáveis a projetos de caráter social, cultural e tecnológico. Estes recursos, na maioria das vezes, são operados através de agentes financeiros credenciados a operar com linhas de financiamento do BNDES. Cabe a tais agentes a responsabilidade de analisar, aprovar o crédito e definir as garantias exigidas. Por tais serviços, os agentes intermediadores recebem uma comissão do BNDES, tornando-se assim, também responsáveis pela liquidação da dívida junto ao banco. De acordo com o próprio BNDES, a concessão do apoio financeiro prioriza o impacto socioambiental e econômico dos projetos, oferecendo linhas de créditos especiais para micro, pequenas e médias empresas, além de linhas para investimentos em educação, saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano. Em síntese, o banco seria peça chave no desenvolvimento do país, tendo como principal objetivo, reequipar e fomentar as empresas consideradas de interesses ao desenvolvimento do país. (ASSAF NETO, 2018; BNDES, 2020f; 2020h).

Em 1982 foi criado o BNDES Participações S.A. (BNDESPAR) através da fusão de três subsidiárias criadas em 1974 para atuar no mercado de capitais com o objetivo de ampliar as formas de capitalização das empresas brasileiras. Estas três subsidiárias eram: *Embramec* – objetivo de impulsionar a substituição de importações de bens de capital; *Fibasa* – com o objetivo de desenvolver a produção de insumos básicos; e a *Ibrasa* – objetivo de reforçar a capitalização das empresas nacionais. O BNDESPAR, controlado pelo BNDES, visa a promoção da capitalização da empresa nacional através de participações acionárias. Como visto anteriormente, é justamente através do BNDESPAR que o BNDES se insere em uma complexa rede de participações acionárias minoritárias que hoje caracteriza o capitalismo brasileiro. (LAZZARINI, 2007; 2011). Outra subsidiária do BNDES é a Agência Especial de Financiamento Industrial (FIMANE). Criada em 1966, a FIMANE tem como objetivo financiar as operações de compra e venda de máquinas e equipamentos industriais. Desta forma, BNDES e suas duas subsidiárias, BNDESPAR e FIMANE constituem o chamado “Sistema BNDES”. O Sistema BNDES é administrado por uma estrutura de gestão caracterizada pelo presidente, uma diretoria e

um conselho de administração; sendo os diretores e conselheiros do BNDESPAR e FINAME os mesmos do BNDES. (ASSAF NETO, 2018; BNDES, 2020f; 2020d; 2020g; 2020a; 2020b; 2020c; 2020e)

Os recursos para a realização das atividades e linhas de crédito do Sistema BNDES são provenientes, principalmente, do PIS (Programa de Integração Social), Pasep (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público), dotações orçamentárias da união, recursos captados no exterior e recursos próprios provenientes do retorno de várias aplicações efetuadas. Além destas fontes, o BNDES ainda opera vários Fundos de Investimentos criados pelo Governo Federal para o financiamento das necessidades de capital a longo prazo. Os principais fundos são: Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND), Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (FUNTTEL), Fundo de Garantia à Exportação (FGE) e Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC). (ASSAF NETO, 2018).

#### ***4.4.1.6 Caixa Econômica Federal (CEF)***

A Caixa Econômica Federal (CEF) foi criada em 1861 como a Caixa Econômica da Corte, em decreto assinado por Dom Pedro II. Na década de 1930 a Caixa já era a principal fonte de empréstimo para pessoa física e possuía a exclusividade dos empréstimos sob penhor. Já na década de 1980, a CEF incorporou o antigo Banco Nacional de Habitação (BNH), assumindo a condição de maior agente nacional para o financiamento da casa própria, além de importante financiadora do desenvolvimento urbano, em especial na área de saneamento básico. Ainda na mesma década, a Caixa transformou-se na principal instituição de empréstimo e poupança, além de administrar o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e outros fundos do sistema financeiro de habitação. (CAIXA, 2020e).

A Caixa Econômica Federal é uma instituição financeira pública que atua de forma autônoma e com um objetivo inicial claramente social, auxiliando diretamente na execução da política de crédito do Governo Federal. Desta forma, a Caixa - através de recursos, principalmente do FGTS - constitui-se no principal agente do sistema financeiro de habitação, atuando no financiamento da casa própria, majoritariamente para famílias de baixa renda. Além desta função, a CEF também executa atividades habituais dos bancos comerciais e múltiplos, como o recebimento de depósitos, cadernetas de



poupança, concessão de empréstimos, e financiamento de bens duráveis. Em síntese a CEF desempenha três funções ímpares: 1) exclusividade na administração dos serviços das loterias federais; 2) principal arrecadador do FGTS; e 3) monopólio das operações de penhor – empréstimos tendo como garantia bens de valor de alta liquidez, como joias, metais e pedras preciosas. (ASSAF NETO, 2018; CAIXA, 2020a).

A Caixa também possui suas subsidiárias: Caixa Cartões, Caixa Loterias, Caixa Seguradora e Caixa Participações. Assim como BB e o BNDES, a Caixa também participa da rede de participações acionárias, na maioria das vezes minoritárias. (LAZZARINI, 2007; 2011). Através da Caixa Participações, que prospecta, adquire, gerencia e faz a governança corporativa de suas participações, a CEF é hoje acionária de uma série de empresas, como a Elo Serviços S.A., o Banco PAN S.A. e a Capgemini Brasil S.A., empresa do ramo de consultoria, tecnologia e terceirização. A CEF é administrada por um Conselho de Administração e por uma Diretoria composta pela presidência, o conselho diretor e as vice-presidências responsáveis pela gestão dos ativos, pela administração das subsidiárias e gestão dos fundos do governo federal, como o FGTS. (CAIXA, 2020a; 2020b; 2020c; 2020d).

#### ***4.4.1.7 Secretaria do Tesouro Nacional (STN)***

A última instituição que compõe de maneira formal o subsistema normativo é a Secretaria do Tesouro Nacional (STN). Criada em 1986, a STN tem como principal objetivo o aprimoramento das Finanças Públicas do Brasil através da administração e controle das receitas e despesas públicas. A partir de 1993, a STN também passou a ser responsável pelo controle e gestão de toda dívida pública federal interna e externa, medida que teve a finalidade de centralizar em uma única unidade governamental o gerenciamento de toda a dívida do governo federal. Com a chegada dos anos 2000, as atribuições básicas da Secretaria foram expandidas pela aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal e o lançamento do programa de Tesouro Direto, através do qual a secretaria ficou responsável pela emissão dos títulos da dívida pública interna, antes atribuição do Banco Central. (STN, 2013; ASSAF NETO, 2018; BRASIL, 2020a).

A Secretaria do Tesouro Nacional é responsabilidade do Secretário do Tesouro Nacional, que por sua vez é assessorado por 6 subsecretarias: de Assuntos Corporativos, de Política Fiscal, da Dívida Pública, de Relações Financeiras e Intergovernamentais, de

Planejamento e Estatísticas Fiscais, e a de Contabilidade Pública. (STN, 2013; BRASIL, 2020b).

#### ***4.4.1.8 Outras fontes normativas do SFB***

Além das instituições que compõe o subsistema normativo do SFB, podemos citar outras fontes normativas, que apesar de não fazerem parte formalmente do subsistema normativo, também contribuem para a regulação financeira no Brasil. Estas instituições são nacionais e internacionais.

Em âmbito nacional podemos destacar o Supremo Tribunal Federal (STF), que por vezes é provocado a se manifestar sobre questões envolvendo o sistema financeiro. Por exemplo, entre 1988 e 2005 foram julgadas 14 Ações Diretas de Inconstitucionalidade no STF, ações estas movidas por partidos políticos, Procurador Geral da República, entidades de classe e por governadores, que tinham como objeto o sistema financeiro e suas instituições reguladoras, em especial a CMN e o BACEN. No geral, através destas ações o STF reconheceu a competência normativa destas instituições para disciplinar sobre cooperativas de crédito, contrato de depósito bancário, empréstimos bancários, depósito compulsório, constituição e funcionamento de instituições financeiras, liquidez e a atividade de auditores independentes nas instituições financeiras. Contudo as ações que versavam diretamente ou tangenciavam a independência do Banco Central não receberam um veredito da corte, deixando a solução da questão para o “campo político”. (DURAN-FERREIRA, 2009).

Outras fontes normativas são advindas de organismos internacionais. Talvez a mais comentada sejam os Acordos da Basileia (1988), devido ao seu impacto perceptível nas instituições financeiras. Em síntese, os Acordos de Basileia são recomendações regulatórias através das quais são estabelecidos requisitos de capital mínimo que são definidos em função dos riscos dos ativos que são detidos pelos bancos, ou seja, que os bancos possuam uma reserva de capital para que consigam honrar com suas obrigações - em grande parte, com outros bancos e instituições financeira. Estes acordos foram atualizados – Basileia II e Basileia III – à luz de novas crises financeiras, como a Asiática e a de 2008, e de novos instrumentos financeiros. Em síntese, estes acordos visam mitigar o risco sistêmico, mas como demonstrou a crise de 2008, não com tanta eficiência. Ao longo da década de 1990, a adoção destes acordos contou com o auxílio do FMI e do Banco Mundial, que passaram a exigir a adoção de seus termos para aprovação de

empréstimos. Atualmente, os Acordos de Basileia também são recomendações constantes das forças tarefas que auxiliam o G20. (SOBREIRA; MARTINS, 2011; PINHEIRO; SAVÓIA; SECURATO, 2015; PARREIAS, 2016).

No geral, como afirma Dowbor (2018), “o Brasil não é uma ilha”, e o seu sistema financeiro está inserido em uma estrutura maior de financeirização com suas dinâmicas visíveis – bolsas de valores mundiais, agências de avaliação, instituições financeiras, organizações internacionais, inovações tecnológicas e etc. – e dinâmicas não tão visíveis – paraísos fiscais, grandes conglomerados financeiros, interesse de classe e etc. -, que geram uma série de pressões regulatórias e por desregulamentações. Nos passos de Sassen (2007), podemos afirmar que as dinâmicas financeiras globais estão presentes nas dinâmicas financeiras nacionais.

#### *4.4.2 Subsistema de Intermediação*

O subsistema de intermediação, também denominado de operativo, é caracterizado pelas instituições – bancárias e não bancárias – que atuam no sistema financeiro brasileiro em operações de intermediação financeira. Em termos formais, uma instituição financeira é definida como “[...] as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.” (SILVA et al., 2016:1023). Estas instituições atuam com o objetivo principal de intermediar recursos financeiros, além da venda de produtos financeiros, prestação de serviços com consequente cobrança de tarifas. A intermediação financeira não é nada mais do que a transferência de recursos entre aqueles que ofertam crédito e aqueles que buscam crédito, sendo cobrado uma taxa de juros no processo. Em tese, este processo teria a virtude de estimular a economia, no tocante em que são direcionados recursos para o financiamento de empresas e novos projetos. Contudo, como visto anteriormente, no Brasil este processo é altamente distorcido por taxas de juros absurdas. O subsistema de intermediação é agrupado em cinco grandes grupos de instituições: Bancárias, Não Bancárias, Sistema de Poupança e Empréstimo (SBPE), Auxiliares e Instituições Não Financeiras. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018).

##### *4.4.2.1 Instituições financeiras bancárias*

As Instituições Financeiras Bancárias são aquelas que tem a prerrogativa de captar recursos à vista, utilizando estes recursos para realizarem empréstimos e financiamentos de curto e médio prazos, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas. Desta forma, estas instituições são criadoras de moeda através do efeito multiplicador do crédito. As instituições financeiras bancárias em atuação no SFB são dos seguintes tipos: Bancos Comerciais, os Bancos Múltiplos e as Caixas Econômicas - no Brasil, a Caixa Econômica Federal. Os *bancos comerciais* são instituições públicas ou privadas que se apresentam sob a forma de sociedade anônimas cuja principal atividade são as operações de crédito de curto e médio prazo com o objetivo de atender às necessidades de capital de giro do comércio, indústria, empresas e pessoas físicas. Desta forma, os bancos comerciais têm na prestação de serviços uma importante atividade, através da qual são realizados pagamentos de cheques, transferências de fundos e ordens de pagamentos, cobranças, recebimentos de impostos e tarifas públicas, aluguel de cofres, serviços de câmbio etc. Com base no volume de negócios realizados os bancos comerciais são classificados em *bancos de varejo* ou *bancos de negócios* (também referidos como *bancos de atacado*). Os bancos de varejo operam em diversas modalidades e produtos financeiros, abrangendo assim, uma vasta gama de clientes. Já os bancos de negócios focam as suas atividades em operações financeiras com grandes somas e alta complexidade, prestando serviços para uma clientela reduzida e de maior poder aquisitivo. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018).

Já *bancos múltiplos* surgiram como resultado da evolução dos bancos comerciais e o crescimento e concentração do mercado financeiro no Brasil, sendo reconhecidos pelas autoridades financeiras no final da década de 1988 – como já mencionando anteriormente. Os bancos múltiplos podem ser formados pelas atividades (ou carteiras) características de quatro instituições: banco comercial; banco de investimento e desenvolvimento; sociedade de crédito, financiamento e investimento; e sociedade de crédito imobiliário. Contudo o banco deve ser constituído de no mínimo duas carteiras, sendo que uma delas deve ser obrigatoriamente comercial ou de investimento, sendo necessária sua organização em forma de sociedade anônima. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018; BARBOSA 2020).

#### **4.4.2.2 Instituições financeiras não bancárias**

As instituições financeiras não bancárias são assim chamadas porque não possuem a capacidade de emitir moeda ou meios de pagamento, ao contrário dos bancos comerciais. Desta forma elas não recebem depósitos à vista, trabalhando apenas com ativos não monetários (ações, títulos, etc.). Uma série de instituições são consideradas como não bancárias. As primeiras são os *bancos de investimento* e os *bancos de desenvolvimento*. Os primeiros atuam principalmente em operações de maior escala fornecendo créditos de médio e longo prazos no mercado. Além dos recursos próprios, os bancos de investimento também operam com recursos de terceiros provenientes de certificados de depósitos bancários (CDB), venda de cotas de fundos de investimento e empréstimos contratados no país e no exterior. Já os *bancos de desenvolvimento*, são instituições públicas estaduais, como o Banco da Amazônia, que têm como objetivo o desenvolvimento econômico e social da região em que atuam. Através, principalmente, de empréstimos e financiamentos, estes bancos apoiam o setor privado da economia. (ASSAF NETO, 2018).

Há também as sociedades, as cooperativas e as associações. Primeiramente podemos citar as *sociedades de crédito, financiamento e investimento*, mais conhecidas como *financeiras*. Estas instituições atuam basicamente no financiamento de bens duráveis para pessoas físicas, mas também podem realizar o repasse de recursos governamentais, financiar profissionais autônomos, além de conceder crédito pessoal. Muitas das empresas do setor de varejo, como Pernambucanas, Casas Bahia e Americanas, assim como montadoras de veículos, possuem uma subsidiária classificada como financeira. Também podemos citar as *sociedades de arrendamento mercantil*, que são instituições que atuam em operações de arrendamento mercantil (*leasing*) de bens nacionais que são adquiridos de terceiros e são destinados ao uso de empresas arrendatárias. Por sua vez, as *sociedades de crédito imobiliário*, como o nome revela, atuam no financiamento de operações que envolvem a compra e venda de bens imobiliários, mas também operando na venda de loteamentos e incorporações de prédios. Os recursos destas instituições, geralmente são adquiridos através de letras imobiliárias e cadernetas de poupança. Como cooperativas temos as *cooperativas de crédito*. Estas instituições têm como objetivo a oferta de crédito e serviços financeiros a seus associados. Elas podem ser formadas por funcionários de uma mesma empresa ou grupo de empresas, de profissionais de determinado segmento, ou de empresários, por exemplo. Por fim, dentre as associações se destacam as *associações de poupança e empréstimo*, atuando

também na área habitacional, mas circunscritas a determinadas regiões do país. Estas instituições são formadas como sociedades civis sem fins lucrativos, e são propriedade comum de seus associados. A principal fonte de recursos destas instituições são as cadernetas de poupanças. Juntamente com a Caixa Econômica Federal e as sociedades de crédito imobiliário, as associações de poupança e empréstimo formam o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo. (ASSAF NETO, 2018).

#### **4.4.2.3 Instituições Auxiliares e Instituições Não Financeiras**

Além das instituições bancárias e não bancárias existem outras instituições que ajudam a compor o subsistema de intermediação: as *instituições auxiliares* e as *instituições não bancárias*. As instituições auxiliares são as seguintes: as bolsas de valores, as sociedades corretoras, as sociedades distribuidoras e os agentes autônomos de investimento. As bolsas de valores, são as organizações privadas civis que controlam os locais onde os títulos e valores mobiliários de pessoas jurídicas públicas e privadas são negociados. Estas instituições existem para proporcionar liquidez aos títulos em questão. A sua atuação é por meio de pregões contínuos – também eletrônicos, acerca dos quais é obrigada a fornecer informações das operações realizadas. Por sua vez, as sociedades corretoras e as sociedades distribuidoras são as instituições que possuem a exclusividade na intermediação financeira dos pregões das bolsas de valores, executando, dentre outras, as seguintes funções: organizar e administrar fundos e clubes de investimento; efetuar operações de intermediação de títulos e valores mobiliários, para si próprias ou para terceiros; operar em bolsas de mercadorias e futuros; prestar serviços de assessoria técnica sobre o mercado financeiro; promover ou participar de lançamentos públicos de ações. Por fim, os agentes autônomos de investimento são as pessoas físicas que são credenciadas pelas diversas instituições financeiras intermediadoras para atuarem negociando títulos e outros serviços financeiros – em troca de uma comissão – no mercado financeiro. Como último elemento constituinte do subsistema de intermediação, destacamos as instituições *não financeiras*, em especial as companhias de seguro. De acordo com Assaf Neto (2018), estas instituições são consideradas como parte integral do sistema financeiro nacional devido a sua obrigatoriedade de aplicar parte de suas reservas técnicas no mercado de capitais. (SILVA et al., 2016; ASSAF NETO, 2018).

#### **4.4.3 Outras instituições importantes no SFB**

#### **4.4.3.1 Associações**

Além das instituições normativas e de intermediação descritas acima, existem dois tipos de instituições no SFB, que apesar de não serem inscritas como integrantes formais do sistema, ainda assim são relevantes. O primeiro tipo são as associações de representação das instituições financeiras, organizadas em formas de federações, confederações e associações. As duas principais são a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) e a Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF). Estes órgãos são relevantes no tocante em que buscam congregam posicionamentos de distintas instituições, influenciando a conformação e regulação do próprio SFB. Como afirma a própria FEBRABAN, lhe compete, dentre outras atividades, “[...] propor e defender mudanças legislativas e administrativas ou edição de normas que aumentem a eficiência do Sistema Financeiro e o aprimoramento dos seus instrumentos, mediante interação e cooperação com autoridades e instituições da sociedade civil, na elaboração e no aperfeiçoamento do sistema normativo [...]”. (FEBRABAN, 2011:1-2). Objetivo também perceptível no regimento da CNF, que alega, que dentre as suas prerrogativas, lhe compete “[...] eleger ou designar representantes das instituições financeiras junto aos órgãos de jurisdição nacional, sempre que envolver o interesse geral do Sistema Financeiro [...]”. (CNF, 2019).

Desde a década de 1980 já existia uma vasta gama de órgãos de representação das instituições financeiras. (MINELLA, 1996). É inclusive nesta década que surgem a FEBRABAN - através da fusão com a FENABAN – e a CNF, que procurou reunir várias entidades associativas da época. Historicamente a direção das diversas associações que hoje existem no Brasil é oriunda das próprias diretorias das instituições financeiras que as compõe, ou possui diretores que em algum momento de suas carreiras estiveram diretamente ligados ao setor. No geral, as associações possuem uma diretoria executiva, um conselho diretor e um conselho fiscal, totalizando mais de uma dezena de diretores vinculados a diferentes instituições financeiras do SFB. Não é raro associações compartilharem diretores entre si. Como demonstra Minella (1996; 2003), há por parte das instituições do SFB uma política ativa de participação nas diversas associações do setor, inclusive por parte das instituições de capital estrangeiro, que demonstram um engajamento superior à sua própria relevância no SFB. O autor vê na participação ativa das instituições financeiras nas associações o objetivo de expandir “[...] a possibilidade

de posicionamentos e atuações coordenadas [...], e cria[r] um canal privilegiado de fluxo de informação sobre a estrutura e dinâmica da representação de classe do setor financeiro [...]”. (MINELLA, 2003:264).

Além da FEBRABAN e da CNF, as seguintes associações também são relevantes no SFB: Associação Brasileira de Bancos (ABBC), Associação Brasileira de Bancos Internacionais (ABBI), Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (ANBIMA), Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSEG).

#### **4.4.3.2 Fundos de Pensão**

Como vimos no primeiro capítulo deste trabalho, os fundos de pensão vinculados às principais estatais do país foram essenciais nos processos de privatização e abertura de capital na economia brasileira na década de 1990 e primeira década do século XXI, tornando-se agentes importantes através dos quais o setor público inseriu-se na complexa rede de propriedades de empresas brasileiras. Os fundos de pensão são mecanismo para a complementação da aposentadoria de funcionários de determinadas empresas. Os fundos públicos são aqueles vinculados às estatais, como a Previ que é controlado pelo Banco do Brasil, em contraste aos fundos que são vinculados a empresas privadas. Já nos anos 1990 os fundos de pensão controlavam montantes consideráveis de recursos – por volta de 90 bilhões de reais. Enquanto os fundos públicos participaram em operações de renda variável e aquisição de empresas na década de 2000, os fundos privados tiveram uma atuação mais comedida, concentrando seus investimentos em papéis de renda fixa. (LAZZARINI, 2011).

Geralmente os fundos são geridos por profissionais eleitos pelos funcionários e por executivos apontados pela empresa controladora. No caso de empresas públicas, essa indicação é comumente feita pelo governo. Desta forma, tanto os fundos públicos quanto os privados – apesar de uma situação mais evidente nos públicos – apresentam uma associação próxima com sindicatos e associações de empregados. No caso dos sindicatos, os fundos de pensão transformaram-se para estes em uma forma de participação nos centros decisórios da economia, processo intensificado nos governos Lula. (GRÜM, 2004, 2007, 2009; LAZZARINI, 2011; ROCHA, 2013).

Os principais fundos de pensão hoje no Brasil são os três já citados no início do trabalho: Previ, patrocinado pelo Banco do Brasil; Petros, patrocinado pela Petrobrás; e



Funcef, patrocinado pela Caixa Econômica Federal. Além destes, podemos citar alguns outros, mas que possuem uma capacidade de investimento bem inferior aos três principais: no setor público temos o Real Grandeza, patrocinado por Furnas e Eletrobrás; e a Forluz, patrocinado pela Cemig. Já no setor privado destacam-se o Valia, controlado pela Vale; a Sistel e Fundação Cesp, controlados por empresas dos setores de telecomunicações e eletricidade respectivamente; e a Fundação Itaú Unibanco e Banesprev, ambos controlados por empresas bancárias. (ROCHA, 2013).

## **5. METODOLOGIA E DADOS**

Nessa Seção discutiremos como será analisado o SFB frente às discussões teóricas realizadas. Em síntese mobilizaremos a Análise de Redes Sociais de maneira exploratória – ou seja, sem a mobilização de uma modelagem estrutural - para mapear e analisar as redes de relações em torno do SFB. Estamos interessados em duas redes específicas. A primeira é formada pela relação entre os diretores das instituições que compõe o SFB (instituições financeiras públicas e privadas, associações, agências governamentais e fundos de pensão). A relação – ou laço - entre estes diretores é estabelecida pela coparticipação destes em diretorias das instituições do SFB. A segunda são as redes formadas pelas relações entre as instituições do SFB. A relação entre os atores desta rede é criada através da interligação entre as diretorias das instituições do SFB, fato que ocorre quando instituições compartilham diretores em comum. Estas redes indicam recursos relacionais acessados pelos atores das redes, mas também remetem a processos políticos e culturais que nos permitirão um diálogo teórico com os conceitos e processos discutidos nas Seções 2 e 3.

Este capítulo está organizado da seguinte maneira. Primeiro fazemos uma discussão introdutória sobre a Análise de Redes Sociais. Na sequência é realizado uma discussão sobre a rede de relações estabelecidas pelas diretorias interligadas, assim como sobre os recursos relacionais disponíveis aos atores das redes sociais. Ainda nesta Seção fazemos uma breve retomada dos poucos estudos de diretorias interligadas e daqueles que mobilizam a ARS para a análise de algum ponto do SFB. Diante das lacunas existentes, propomos a nossa análise e a sua aproximação com os processos políticos nacionais e transnacionais. Por fim, apresentamos a forma como os dados foram coletados e como foram realizadas as análises.

## **5.1 A Análise de Redes Sociais**

No Brasil, a Análise de Redes Sociais (ARS) é um método que vem ganhando espaço nas últimas décadas, mas nas academias europeias e norte americanas estudos mobilizando a ARS vigoram, ao menos, desde a década de 1970. Valendo-se dos avanços tecnológicos no ramo da computação, a ARS configura-se hoje em uma poderosa ferramenta para a compreensão de diversos fenômenos sociais, políticos e econômicos.

A ARS tem suas origens na sociometria clássica que utilizava sociogramas – representações das relações entre unidades sociais através de linhas conectando pontos – para entender o comportamento social e psicológico humano. De grande relevância, é o pensamento do sociólogo alemão Georg Simmel, que procurou conceber uma geometria da vida social, introduzindo, por exemplo, a ideia da tríade de atores sociais como o início da sociedade. (WASSERMAN; FAUST, 1994; LAZEGA; HIGGINS, 2014; HIGGINS; RIBEIRO, 2018).

Posteriormente, conceitos como os de laços fortes e fracos (GRANOVETTER, 1973), *embeddedness* (GRANOVETTER, 1985), capital social (COLEMAN, 1988; BOURDIEU, 1986) e buracos estruturais (BURT, 2004; 2005) conferiram maior aporte teórico para o método. Estes conceitos da teoria social foram aliados à geometria da teoria dos grafos, à modelos algébricos e à modelos estatísticos, criando um método quantitativo que aumenta em complexidade à medida que avanços tecnológicos, como o processamento de *big data*, tornam-se mais acessíveis. Desta forma, como sugerem Wasserman e Faust (1994), a ARS possui uma relação simbiótica entre teoria e método, tendo se desenvolvido como “[...] uma parte integral dos avanços na teoria social, pesquisa empírica, e matemática e estatística formais.” (WASSERMAN; FAUST, 1994:3, tradução nossa).

De modo geral a ARS “[...] constitui um conjunto de métodos quantitativos que se aplicam a dados relacionais.” (HIGGINS; RIBEIRO, 2018:31). Como esclarecem Wasserman e Faust (1994), a análise de redes baseia-se na importância das interações entre as unidades que compõem a rede. Assim, a perspectiva das redes sociais “[...] engloba teorias, modelos, e aplicações que são expressas em termos de conceitos e processos relacionais.” (WASSERMAN; FAUST, 1994:4, tradução nossa). A ARS acaba, desta forma, constituindo-se como uma perspectiva de processos sociais que são vistos como “[...] estruturas emergentes de um sistema de relações entre pessoas, grupos, instituições e nações.” (MAOZ, 2011:6, tradução nossa). Desta forma, é importante destacar que tanto os atores quanto a estrutura só são constituídos através das relações estabelecidas, ou como afirmam Wasserman e Faust (1994), os padrões de relações constituem a estrutura. Assim, a unidade de análise não são os indivíduos ou atores que povoam a rede de relações, mas sim “[...] a entidade constituída pela coleção de indivíduos e as conexões entre eles.” (WASSERMAN; FAUST, 1994:5, tradução nossa). Diante disto é que Lazega e Higgins (2014) e Higgins e Ribeiro (2018) definem a ARS como um método neoestrutural, no qual é representado “[...] um sistema de relações ou

de trocas complexas entre atores. Esta representação simplificada identifica regularidades nas relações sem perder de vista os atores individuais, suas ações e interações.” (LAZEGA; HIGGINS, 2014:9-10). Desta maneira, esclarecem os autores, a ARS, “[...] propõe uma articulação dos níveis micro, meso e macro na observação e explicação dos fenômenos sociais.” (LAZEGA; HIGGINS, 2014:10). A ARS, desta forma, mostra-se como uma opção para o antigo dilema entre indivíduo e estrutura. (HIGGINS; RIBEIRO, 2018).

A ARS é um método que procura analisar a rede social que se origina da interação entre os atores sociais. Desta forma podemos definir uma rede social como sendo constituída de “[...] um conjunto ou conjuntos de atores finitos e a relação ou relações definidas sobre eles.” (WASSERMAN; FAUST, 1994:20, tradução nossa). Estes atores são as entidades sociais que participam da rede, podendo ser, unidades sociais individuais, corporativas ou coletivas. Já as relações entre os atores são o que na literatura se denomina como os laços sociais (*tie*). O que o define é o fato dele estabelecer uma ligação entre um par de atores. Assim os atores e os laços que constituem uma rede social podem ser diversos. Por exemplo, crianças ligadas por laços de amizade, nações ligadas por suas trocas comerciais, ou empresas ligadas por diretores em comum. (WASSERMAN; FAUST, 1994).

Estas redes podem ser compostas por um conjunto de atores de um único tipo ou de dois tipos. No primeiro caso temos as redes denominadas como *one-mode*. Estas redes são as mais comuns para os estudos de redes sociais, tratando de apenas um grupo de atores (pessoas, subgrupos, organizações, coletividades) estabelecendo uma relação (avaliação individual, transações de recursos materiais, interações, movimento, papéis formais, relacionamento) entre si. Já as redes *two-mode* retratam os laços existentes entre dois grupos distintos de atores. Para as redes serem configuradas como *two-mode*, ao menos uma relação deve existir entre os dois grupos de atores. Por exemplo, uma rede constituída por empresas que fazem doações para organização sem fins lucrativos, ou uma rede formada por professores que atuam ou atuaram em determinadas universidades. No presente trabalho lidamos com as redes *two-mode* convertidas para *one-mode*, assumindo a coparticipação em diretorias como laço, no caso das redes de diretores, e o compartilhamento de diretores em comum entre as diretorias das instituições, como o laço no caso das redes de instituições. Desta forma temos dois tipos de redes: redes de relações entre os diretores das instituições do SFB, e redes das relações entre as instituições do

SFB; ou simplesmente redes de diretores e redes de instituições. (WASSERMAN; FAUST, 1994; TOMAEL; MARTELETO, 2013; HIGGINS; RIBEIRO, 2018).

Sejam nas redes *one-mode* ou *two-mode*, estas possuem variáveis estruturais e variáveis de composição - ou atributo dos atores – que precisam ser identificadas. As variáveis estruturais são aquelas que dizem respeito à relação entre todos os atores do sistema. Como nos alerta Higgins e Ribeiro (2018), é necessária atenção para as relações que ocorrem em duas dimensões: “(1) as trocas entre os agentes/identidades; e (2) os recursos que circulam dentro do universo social com o qual trabalhamos.” (HIGGINS; RIBEIRO, 2018:47). As variáveis estruturais podem ser, por exemplo, transações entre duas empresas, amizade entre pessoas ou o comércio entre as nações. (WASSERMAN; FAUST, 1994). Já os atributos dos atores, ou variáveis de composição, são, geralmente, aquelas com as quais nos deparamos com frequência nas ciências sociais: idade, gênero, origem social, nível salarial (HIGGINS; RIBEIRO, 2018); mas também podem referir-se, como veremos adiante, a atributos não tão usuais, como expertise política ou expertise financeira. (MAGRO; KLANN, 2020).

No geral a mobilização da ARS é fecunda, pois, como afirmam Wasserman e Faust (1994), tendo em vista que as “[...] estruturas [redes sociais] podem ser comportamentais, sociais, políticas, ou econômicas, a análise de redes sociais permite um conjunto flexível de conceitos e métodos com um amplo apelo interdisciplinar.” (WASSERMAN; FAUST, 1994:10, tradução nossa). Mas por que estamos mobilizando a ARS para analisar nosso objeto de estudo? Esta é a questão que responderemos a seguir mostrando como a ARS nos ajuda a olhar para as instituições de diversos tipos que compõe o SFB, para os diretores que compõe as diretorias e conselhos destas instituições, e como a ARS nos permitirá tirar inferências acerca dos processos de classes em um Estado brasileiro - em seu sentido ampliado - e sua interação com processos de cunho transnacional.

## **5.2 As redes de diretorias e diretores interligados**

### *5.2.1 As diretorias interligadas*

Neste trabalho analisaremos a rede das diversas instituições que conformam o SFB interligadas pelo compartilhamento de diretores em comum. As instituições financeiras públicas e privadas, assim como as associações de bancos/instituições

financeiras e grande parte das agências governamentais possuem uma organização administrativa que na maioria das vezes é composta tanto por uma diretoria ou conselho administrativo, quanto por um conselho fiscal.<sup>23</sup>

As diretorias (ou conselho de administração) são os principais órgãos responsáveis pela governança corporativa das empresas, tendo as atribuições de monitoramento dos gestores, ratificação das decisões relevantes, fixação das diretrizes estratégicas da companhia, acompanhamento de metas preestabelecida de desempenho, aprovação de planos de investimento, além de apontarem executivos alinhados aos interesses dos proprietários. (SANTOS; SILVEIRA, 2007; LAZZARINI, 2011). Em empresas de capital aberto – com suas ações negociadas em bolsa de valores -, a composição da diretoria é estabelecida pelo acordo de acionistas, um documento negociado entre os sócios da empresa, detalhando quantos diretores cada um poderá indicar. (LAZZARINI, 2011). Em fundos de pensão, as diretorias são compostas por representantes eleitos dos funcionários – os contribuintes – e executivos indicados pelas empresas patrocinadoras. (LAZZARINI, 2011). No caso dos fundos ligados a estatais os executivos indicados, com frequência são “pessoas de confiança”, ou seja, indicações políticas. (LAZZARINI, 2011). A maioria das empresas no Brasil apresentam entre 5 e 11 diretores (LEAL, 2011), que em muitos casos envolvem membros das famílias que são donas ou acionistas majoritárias, como nos bancos Itaú Unibanco e Grupo Bonsucesso. Geralmente as diretorias se reúnem em intervalos de tempos regulares, como por exemplo, a cada 3 meses no caso do Itaú Unibanco. (ITAÚ, 2020). O perfil destes diretores não é nada diverso. Geralmente são homens com alguma experiência financeira, econômica, administrativa, ou legal, e que com frequência ocuparam algum cargo político ou governamental. (BUÈRE; MENDES-DA-SILVA; SANTOS, 2007; LEAL, 2011).

Por sua vez, os conselhos fiscais, são órgãos opcionais que podem ser temporários ou permanentes, geralmente compostos de 3 a 5 membros que não pertencem à diretoria. Estes conselheiros podem ser eleitos através de uma demanda feita pelos acionistas minoritários com poder de voto. A função do conselho fiscal é limitada, na medida em que sua responsabilidade é circunscrita à análise dos relatórios anuais (geralmente publicado em dezembro ou início do ano seguinte ao qual o relatório faz referência) e

---

<sup>23</sup> Em alguns casos, como para algumas associações de bancos/instituições financeiras, a diretoria pode ser dividida em conselho, diretoria executiva, diretoria técnica. Para a execução deste trabalho todos estes órgãos são tratados como uma única diretoria.

declarações financeiras (geralmente publicadas a cada trimestre ou semestre). (LEAL, 2011).

Estes órgãos são povoados por diretores, que não raramente, ocupam cargos em instituições distintas interligando-as e formando o que na literatura se denomina “diretoria interligada” (*board interlocking*). Formalmente, a diretoria interligada ocorre “[...] quando uma pessoa afiliada com uma organização senta na diretoria de outra organização.” (MIZRUCHI, 1996:271, tradução nossa). Estas diretorias interligadas, quando propriamente analisadas, revelam uma vasta rede de instituições interligadas por seus diretores e/ou uma rede de relações entre diretores que participam de diretorias em comum.

De um ponto de vista da governança corporativa, as diretorias interligadas podem ocorrer por uma série de fatores apontados pela literatura. O primeiro é o conluio. Empresas se interligariam através de suas diretorias para reduzir a competição no mercado, interligando suas diretorias com a de compradores e fornecedores vitais, além de concorrentes. Segundo é a cooptação e o monitoramento. O laço entre as empresas seria construído para reduzir as incertezas e aumentar o acesso a informações. Exemplo seria um banco que aponta um diretor para sentar-se na diretoria de uma empresa que lhe deve uma grande soma. Terceiro é pelo ganho de legitimidade. A ideia é de que investidores procuram investir em empresas com uma boa reputação gerencial, e uma forma de se garantir esta é apontando para a sua diretoria indivíduos com laços em outras organizações importantes. O quarto motivo é o avanço na carreira. Em síntese, as diretorias interligadas seriam estabelecidas através do ímpeto dos indivíduos por remuneração financeira, prestígio e contatos para futuras oportunidades de empregos. Por fim, o quinto é pela coesão social, onde as diretorias interligadas são vistas como um reflexo das relações sociais das altas classes sociais. As diretorias interligadas viriam a ser um reflexo das relações estabelecidas em clubes da alta sociedade, relações de parentesco etc. (MIZRUCHI, 1996; DAVIS, 1996).

Outra interpretação, essa ancorada na sociologia econômica, aponta para o fato de que as diretorias interligadas, muito mais do que os fatores apontados acima, indicam a incrustação (*embeddedness*) social destas relações. Ela parte da concepção clássica de Granovetter (1985) sobre a inserção social da ação econômica e do comportamento humano no geral, na qual os sistemas de relações sociais nos quais os atores estão inseridos, devem ser entendidos como uma rede de relações interpessoais. (GRANOVETTER, 1985). Desta forma, Davis (1996) e Mizruchi (1996) defendem que

as diretorias interligadas estão incrustadas nas estruturas sociais, o que viria a sugerir que vários comportamentos das empresas seriam afetados pelas relações com outras empresas. Assim, as diretorias interligadas deveriam ser vistas muito mais como mecanismos de informação do que de controle, transmitindo informações importantes sobre uma série de questões relevantes, como custos, problemas, riscos políticos, eficiência de inovações. Em síntese, as diretorias interligadas não seriam

usadas para cooptar compradores ou fornecedores poderosos, ou para ganhar simpatia de bancos comerciais, ou para que os bancos exerçam uma forma de hegemonia sobre a economia. São uma sobreposição de relações sociais que inserem a governança corporativa em uma rede de fluxo de informações e normas e, embora não tenham sido criadas especificamente para esse fim, fornecem um mecanismo para que as práticas sejam legitimadas e disseminadas. (DAVIS, 1996:158, tradução nossa).

### 5.2.2 Recursos relacionais à disposição dos atores da rede de diretorias interligadas

A noção de *embeddeness* também é importante quando olhamos mais atentamente para a rede social, seja ela a formada pelas instituições interligadas pelas suas diretorias, ou a de diretores interligados por laços estabelecidos pela coparticipação em diretorias em comum. O argumento é de que os agentes – tanto individuais (os diretores) quanto coletivos (as instituições do SFB) – ocupam posições estruturais na rede de relações na qual eles se inserem, sendo estas posições, em si mesmas, “[...] recursos estratégicos que podem facilitar determinado curso de ação e constranger outros.” (FAZITO; SOARES, 2010:30). Desta forma, estamos falando, em grande medida, de uma perspectiva relacional acerca do capital social, ancorada em discussões teóricas e metodológicas no campo da ARS. (LIN, 1999; FAZITO; SOARES, 2010).

A perspectiva relacional, faz frente às perspectivas hegemônicas nas ciências sociais, que tratam do capital social como uma categoria instrumental. Esta perspectiva tem como seu principal expoente o sociólogo estadunidense James Coleman. Para este autor, a ideia de capital social serviu como empreitada para se aproximar o paradigma da ação racional de concepções sociológicas que destacam a primazia das regras, normas e obrigações, mantendo, desta forma, o ator racional sem descartar o meio social no qual ele atua. (COLEMAN, 1988; HIGGINS, 2005). Sendo assim, o capital social na perspectiva de Coleman (1988), possui a função de ser um recurso disponível para um



ator racional que busca satisfazer seus interesses. Este recurso, segundo o autor, não é uma única entidade, mas várias que possuem dois elementos em comum: são aspectos das estruturas sociais que facilitam as ações dos atores, sejam eles indivíduos ou organizações; e o capital social também é produtivo, tornando possível o alcance de determinadas metas que não seriam possíveis sem ele. (COLEMAN, 1988). Desta forma, esclarece Coleman (1988), o capital social não deve ser entendido como algo alojado nos atores sociais e muito menos nos implementos físicos da produção, mas sim como um recurso inerente à estrutura das relações entre os atores sociais. Assim, o capital social teria sua origem nas obrigações morais, normas coletivas e organização social; fazendo com que valores sociais como confiança, respeito e autoridade, por exemplo, apresentem-se como formas de capital social que estão disponíveis para os indivíduos de acordo com a sua inserção na estrutura social. (FAZITO; SOARES, 2010).

Esta perspectiva de Coleman acabou tornando-se clássica nas ciências sociais, influenciando grande parte dos estudos sobre o tema em diversas vertentes teóricas. Contudo, Fazito e Soares (2010), apontam que com esta difusão, o capital social tornou-se progressivamente em sinônimo de “vantagem utilitarista”, ou seja, “[...] recurso estratégico originado na confiança e nas normas sociais da coletividade que os indivíduos ou comunidades poderiam utilizar vantajosamente para determinado fim.” (FAZITO; SOARES, 2010:29).

A concepção de Pierre Bourdieu também possui grande apelo nas ciências sociais, sendo interpretada como uma perspectiva estrutural acerca do capital social. (HIGGINS, 2005). Para o sociólogo francês, o capital social é mais um dentre os demais tipos de capital: o capital econômico e o capital cultura. Isto decorre do fato de que para Bourdieu (1986), é impossível conceber o mundo social sem a concepção do capital em todas as suas formas. A concepção do autor se constitui em uma crítica direta à teoria econômica neoclássica, que reduz o universo das trocas à mera troca mercantil, definindo as outras formas de troca como “desinteressadas” – ou relegadas ao campo do comportamento irracional, que deveria ser estudado pela sociologia, em contrapartida ao comportamento racional, interesse da economia. (SEN, 1977).

Para o autor, o capital social “[...] é o agregado dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede duradoura de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimentos e reconhecimento mútuos – ou, em outras palavras, à participação em um grupo [...]”. (BOURDIEU, 1986:9). A participação nesta rede de relações fornece ao indivíduo um capital de propriedade coletiva. As relações referidas

podem ser mantidas de forma prática, através de trocas materiais e simbólicas; podem ser instituídas e garantidas por um nome comum – família, classe, escola, partido – ou por um conjunto de atos instituintes que foram criados para guiar os envolvidos nas relações. (BOURDIEU, 1986).

Como destaca Higgins (2012), a concepção de Coleman e de Bourdieu sobre capital social acabam se aproximando pela lógica instrumental subjacente a ambas.<sup>24</sup> Coleman, ao “[...] definir em termos funcionais o conceito de capital social, como todo elemento de uma estrutura social que pode estar a serviço dos interesses individuais [...] insiste que o princípio de ação é o indivíduo e sua capacidade de constituir laços sociais a partir de interesses endógenos.” (HIGGINS, 2012:85). Por sua vez, o caráter instrumental do capital social em Bourdieu, é perceptível pelo fato do autor considerar “[...] que os recursos, veiculados através das redes sociais, estão à disposição dos indivíduos.” (HIGGINS, 2012:86). Desta forma, como destaca Fazito e Soares (2010), o capital social é percebido hegemonicamente nas ciências sociais como uma categoria instrumental, um “objeto” “[...] que confere vantagens a uns em detrimento de outros, como recurso social manipulável, reversível e intercambiável em diferentes contextos de ação.” (FAZITO; SOARES, 2010:29).

Por sua vez, a perspectiva relacional – em contrapartida à perspectiva instrumental - acerca do capital social, consiste em um esforço de concebê-lo através de duas ideias chave para a ARS que devem ser trabalhadas de maneira intercambiável: “fechamento de rede” e “buracos estruturais”.<sup>25</sup> (BURT, 2005; FAZITO; SOARES, 2010). O “fechamento

---

<sup>24</sup> Argumentar que as perspectivas sobre capital social de Coleman e Bourdieu se aproximam por seu caráter instrumental não quer dizer que estamos equiparando ambas. Mas sim que, de forma hegemônica nas ciências sociais estas perspectivas foram utilizadas, em grande medida, com uma lógica instrumental. Portes (2000), por exemplo, faz questão de destacar que a perspectiva de Bourdieu lhe parece mais completa, no tocante em que o autor francês é bem sucedido ao distinguir os possuidores de capital social (os que fazem as solicitações), as fontes de capital social (os que cedem às solicitações), e os recursos advindos do capital social.

<sup>25</sup> As duas ideias fazem menção direta à discussão de Granovetter (1973) sobre a força dos laços sociais. Em síntese, o autor argumenta que a rede social é formada por laços fortes e fracos. A força do laço é determinada pela “[...] quantidade de tempo, a intensidade emocional, a intimidade (confissão mútua) e os serviços recíprocos que caracterizam o laço.” (GRANOVETTER, 1973:1361). Grupos sociais distintos tendem a serem ligados por pontes que são constituídas por laços fracos. Desta forma “[...] o que quer que esteja sendo difundido pode alcançar um número maior de pessoas, e atravessar uma distância social maior, quando passa através de laços fracos ao invés de laços fortes.” (GRANOVETTER, 1973:1366). Consequentemente, um indivíduo que possui muitos laços fracos é o mais indicado para a difusão de uma informação importante ou uma difícil inovação. (GRANOVETTER, 1973). O argumento de Granovetter não é de que apenas os laços fracos são importantes, mas que tais laços são os mais importantes em processos de difusão. Os laços fortes continuam importantes em situações de coesão social (COLEMAN, 1988) e em processos de tomada de decisão (GRANOVETTER, 1983). Para uma discussão completa ver os seguintes trabalhos de Granovetter: *The Strength of Weak Ties* (1973), *The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited* (1983), *Getting a Job: a study of contacts and careers* (1995).

de rede” remete ao capital social como um produto da coesão social de um grupo ou comunidade. (FAZITO; SOARES, 2010). Desta forma, o capital social como “fechamento de rede” remete à Coleman (1988), que vê justamente na coesão social de grupos como a família, a presença do capital social. Sendo assim, o “fechamento de rede” é responsável por aumentar as chances de um indivíduo ser punido ao ir contra as regras e crenças de um determinado grupo, o que reforça o *status quo*. O “fechamento de rede” também garante que as novas relações entre os amigos de amigos sejam mantidas, além de ser responsável pela amplificação das relações fortes. Em síntese o “fechamento de rede” está diretamente relacionado à confiança. (BURT, 2005).

Já a ideia de “buracos estruturais” advém da análise dos espaços vazios que existem na estrutura social que surgem entre grupos sociais distintos. Burt (2005) esclarece que um “buraco estrutural” entre dois grupos não significa que tais grupos estão completamente isolados e desconhecem a existência um do outro. Na realidade, o “buraco estrutural” denota que os agentes estão focados em suas próprias atividades e não participam das atividades do outro grupo. Em síntese: “Pessoas em cada lado do buraco estrutural circulam em diferentes fluxos de informação.” (BURT, 2005:16). Assim, os “buracos estruturais” acabam por separar fontes de informação não redundantes, tornando-se um excelente lugar para a ação. Esta ação ocorre através do que o autor denomina de *brokerage*, que não é nada mais do que a ligação entre os lados opostos do buraco estrutural através de pontes constituídas por laços fracos entre dois agentes. (GRANOVETTER, 1973). Os indivíduos responsáveis por estas ligações são os *brokers*. O argumento ganha robustez mediante a percepção de que os buracos estruturais são oportunidades para que os *brokers* circulem informação entre as pessoas. Estas pessoas que acabam interligando os lados opostos de um buraco estrutural acabam possuindo acesso a uma maior diversidade de informações e adquirem experiência na tradução de informações entre grupos distintos, além de possuírem a vantagem de captar com maior facilidade diversas oportunidades e serem capazes de arbitrar a informação acessada. Em outras palavras, os *brokers* são detentores de valioso capital social. (BURT, 2005).<sup>26</sup>

O argumento então é de que “fechamento de rede” e “buracos estruturais” são elementos que se complementam para estabelecer o capital social. Dessa forma,

---

<sup>26</sup> Na literatura há ainda a classificação de 5 papéis estruturais desempenhados pelos *brokers*. Seriam eles: o “porteiro”, aquele que decide o acesso ou não de um agente externo; o “representante” aquele ator que tenta contanto com um agente externo; o “coordenador” aquele agente que faz a função de broker no interior de um grupo; o “cosmopolita”, quando a intermediação interna de um grupo é realizada por um agente externo; e o “contato”, aquele que inicia e recebe o *brokerage*. (GOULD; FERNANDEZ, 1989).

argumenta Lin (1999), o capital social deve ser entendido como “[...] *recursos em uma estrutura social que são acessados e/ou mobilizados para a ação.*” (LIN, 1999:35, tradução nossa). Seguindo o argumento do autor, Fazito e Soares (2010) complementam a definição, afirmando que a partir da combinação de “fechamento de rede” e “buracos estruturais” para o entendimento do capital social, este passa a ser entendido como “[...] *o conjunto de recursos materiais e simbólicos inseridos na rede social e os posicionamentos nessa mesma rede.*” (FAZITO; SOARES, 2010:34). Continuam os autores: “[...] o capital social consiste na quantidade ou variedade de laços sociais que vinculam os atores e suas posições estruturais a determinados recursos sociais, tais como riqueza, poder e status.” (FAZITO; SOARES, 2010:34).

O capital social sob uma perspectiva relacional ou da análise de redes, se destaca, pois, ele é criado nas próprias redes sociais, expressando uma associação entre “[...] a estrutura, a topologia dela (da rede), e os indivíduos estrategicamente posicionados.” (FAZITO; SOARES, 2010:34). Assim, destacam os autores, o capital social não se encontra isolado no indivíduo ou na estrutura, na medida que não é suficiente “[...] que o ator ocupe uma posição estruturalmente favorável ou privilegiada; é necessário também que ele identifique as expectativas recíprocas dos atores que se relacionam na rede, para daí avaliar a predisposição deles acerca de determinada ação instrumental.” (FAZITO; SOARES, 2010:34). Como esclarece Lin (1999), o capital social não pode ser acessado sem a correta identificação das características e relações da rede. Daí a necessidade de coordenação das ideias de “fechamento de rede” e “buracos estruturais” para a compreensão do capital social.

O ponto aqui é que, quando tratarmos das redes que envolvem as instituições do SFB e seus diretores devemos estar cientes que as posições e relações destes agentes podem indicar recursos valiosos aos quais eles têm acesso. Como nos mostra Sassen (2007), inclusive as redes que atuam na operacionalização da infraestrutura da economia corporativa globalizada não fogem a esta ideia, na medida em que a inserção nestas redes – inclusive nas de classe - fornece acesso a fluxos de informações valiosos. Como veremos mais a frente, a ARS, inclusive, nos confere ferramentas para identificar, avaliar e comparar os agentes com relação a estes recursos.

### 5.3 Estudos sobre a rede corporativa brasileira

Como discutido na Seção 3, vários estudos mobilizam a ARS para analisar a rede corporativa transnacional de empresas e diretores, o que remete a uma tradição já consolidada de estudos de análise de redes nas academias norte-americanas e europeias. Já no Brasil, os estudos utilizando ARS nas ciências sociais tem se multiplicado nas últimas décadas. Contudo, os estudos brasileiros acerca de diretorias interligadas e seus diretores ainda são limitados, circunscritos, em sua maioria, às áreas das finanças, administração e governança corporativa. Mais raros ainda são os estudos que mobilizam a ARS para analisar algum aspecto do sistema financeiro brasileiro.

Os primeiros estudos de diretorias interligadas com as empresas brasileiras foram feitos na primeira década do século XXI. Estes estudos, assim como grande parte dos demais, utilizam-se como base de dados as empresas listadas na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo – BOVESPA, atualmente B3 -, e foram motivados, em grande parte, pelo Novo Mercado<sup>27</sup>. Em 2007, uma série de estudos de governança corporativa inauguram uma linha de análises sobre as diretorias interligadas das empresas brasileiras. O objetivo geral destes estudos é identificar os efeitos destas redes no desempenho das empresas, apresentando resultados, muitas vezes, conflitantes.

Em um estudo de caráter descritivo, Bruère, Mendes-da-Silva e Santos (2007) procuraram mapear as características das diretorias das empresas brasileiras listadas na BOVESPA. Além de demonstrarem o caráter majoritariamente masculino das diretorias (91,9%) e de especialização dos diretores (a maioria formados e pós-graduados no Brasil nas áreas de Administração, Engenharia, Direito, Economia e Contabilidade), destaca-se o dado apontado pelos autores de que apenas 19,4% dos diretores se sentavam na diretoria de mais de uma empresa. (BRUÈRE; MENDES-DA-SILVA; SANTOS, 2007).

Além do estudo de Lazzarini (2011), abordado na Seção 2, Santos e Silveira (2007) e Carbonai (2019) mobilizam a ARS e revelaram que a prática das diretorias interligadas é frequente no Brasil – inclusive desde o início do século XX, como mostra Musacchio e Read (2007). Na primeira década do século XXI as empresas brasileiras apresentavam em média 5,5 interligações (SANTOS; SILVEIRA, 2007); enquanto na segunda década esse valor passou para 5,2. (CARBONAI, 2019). Santos e Silveira (2007)

---

<sup>27</sup> Criado em 2000 pela Bovespa, o Mercado Novo foi uma iniciativa para que as empresas brasileiras de capital aberto aderissem à práticas diferenciadas de governança corporativa visando uma maior valorização de suas ações na bolsa. (BRUÈRE; MENDES-DA-SILVA; SANTOS, 2007).

revelaram ainda, que as diretorias interligadas são mais comuns dentre as empresas com maiores diretorias/conselhos, maior porte e maior dispersão acionária; sendo que, em média, o valor das empresas é prejudicado por altos índices de interligação. (SANTOS; SILVEIRA, 2007).

Também interessados na relação entre diretorias interligadas e desempenho das empresas, Mendes-da-Silva e colegas (2008) e Mendes-da-Silva (2011) encontram indícios contrários ao estudo anterior. Para os autores as empresas mais bem posicionadas – em termos de centralidade, densidade e coesão – apresentam maior rentabilidade, maior valor de mercado e um menor endividamento. (MENDES-DA-SILVA et al., 2008; MENDES-DA-SILVA, 2011). O valor de mercado das empresas também é impactado positivamente por conselheiros em posições de “buracos estruturais” na rede, mostrou estudo de Aranha, Rossoni e Mendes-da-Silva (2016).

Avançando os estudos das redes de diretorias interligadas das empresas brasileiras, Mendes-da-Silva e Vidal (2010) concluem que a rede de relações entre os membros das diretorias pode ser entendida como um “mundo pequeno”; conclusão também compartilhada por outro estudo de Mendes-da-Silva (2011). Em síntese, a rede de empresas brasileiras seria um ambiente corporativo “[...] constituído, principalmente, de milhares de pessoas que se conhecem consideravelmente.” (MENDES-DA-SILVA; VIDAL, 2010, tradução nossa).

Já Magro e Klann (2020) fazem um importante avanço ao investigarem a importância da *expertise* financeira e política dos diretores para a rede brasileira de diretorias interligadas. Os autores apontam que tanto a *expertise* financeira - medida pela participação simultânea de banqueiros nas diretorias de empresas não financeiras e financeiras –, quanto a *expertise* política – medida pelas relações políticas (filiação a partidos políticos, doações, cargos ocupados em estatais) do diretor - estão amplamente disseminadas nas empresas brasileiras, impactando diretamente a rede corporativa nacional. (MAGRO; KLANN, 2020).

Cárdenas (2016) compara a rede brasileira com a de outros países da América Latina. Partindo de uma base de dados menor do que a dos estudos anteriores, o autor revela que a rede brasileira é mais fragmentada e menos inclusiva quando comparada com as redes do México, Chile e Peru. Mas em sintonia com Aranha, Rossoni e Mendes-da-Silva (2016), Cárdenas (2016) também aponta para a não centralidade das instituições financeiras na rede brasileira.

Também podemos listar alguns estudos que mobilizam a ARS ou alguma forma de estudo relacional para analisar algum aspecto do SFB. Olivieri (2007), em um estudo sobre as nomeações para o alto escalão do Banco Central do Brasil, aponta que as nomeações são baseadas em relações pessoais, centradas nas figuras dos ex-presidentes do BC; valorização de carreiras híbridas – experiência tanto no setor público quanto privado -, e formação em instituições de prestígio no exterior. O estudo da autora, revela ainda, que os cargos de direção do BACEN, geralmente são ocupados por aqueles que possuem carreias híbridas. (OLIVIERI, 2007). Por sua vez, Rossi e Taylor (2005), revelaram uma rede bancária conectando as principais cidades brasileiras através da presença em comum de instituições bancárias. Esta rede revela a já esperada centralidade de São Paulo, mas também revelou que a rede bancária brasileira está interligada às principais praças financeiras do mundo, principalmente Nova York, Londres e Tóquio. (ROSSI; TAYLOR, 2005). Já Silva, Souza e Tabak (2016) analisam a rede de fluxo de capital interbancário no Brasil, mostrando que os grandes bancos nacionais possuem papel central tanto como credores quanto devedores, estando conectados por capital a quase 25% das outras instituições financeiras do país. (SILVA; SOUZA; TABAK, 2016).

Por fim, temos o relevante estudo de Minella (2007b) sobre as associações de bancos e instituições financeiras da América Latina. Neste estudo, o autor aponta para a existência de uma rede transassociativa das associações de bancos na América Latina, interligadas pela presença em comum de representantes de instituições financeiras. Esta rede encontra-se em grande parte transnacionalizada, interligando associações no Brasil, Argentina, Chile, Costa Rica, México, Nicarágua, Paraguai e Peru; indicando a possibilidade de articulação de estratégias e representação de classe em âmbito continental. (MINELLA, 2007b).

#### **5.4 Redes sociais e os processos de classe**

As redes de instituições e diretores do SFB inseridas em um contexto social, podem indicar recursos relacionais aos agentes, como o capital social. Como visto acima, a literatura – em sua maioria – está mais preocupada com os efeitos das redes sociais e seus recursos relacionais na governança corporativa das empresas brasileiras. Contudo, estas redes também podem indicar processos de classes em consonância com as discussões feitas anteriormente sobre hegemonia, bloco histórico e o papel dos intelectuais orgânicos. Alguns estudos nos apontam nesta direção.

Ainda na década de 1980, Unseem (1984), analisando as redes corporativas dos EUA e da Grã-Bretanha, revela um “círculo interno” de indivíduos que atuavam nas diretorias de duas ou mais das grandes corporações destes países. Este grupo seletivo de indivíduos que atuavam em corporações de vários ramos formavam uma rede corporativa com um papel político, que foi desvendado pelo autor através da conjunção de uma análise relacional e realização de entrevistas. Este grupo, ao se engajar em atividades políticas tinham seus objetivos moldados pelo ambiente social e econômico no qual se originaram, ou seja, sua visão era dominada pela maximização dos lucros corporativos. Nas palavras do autor, este “círculo interno” possui “[...] qualidades únicas que equipam líderes corporativos para entrar na política para defender interesses de classe consensuais ao invés de interesses corporativos restritos e individuais.” (UNSEEM, 1984:58, tradução nossa). Atuando, inclusive como assessores governamentais e em associações de negócios, os diretores do “círculo interno” tornaram-se “[...] a vanguarda da atividade política empresarial, um quadro especial de liderança. Sua localização estratégica e organização interna impulsionam seus membros a uma função única em nome de todas as grandes corporações.” (UNSEEM, 1984:115, tradução nossa). Desta forma, o “círculo interno” era responsável por intermediar relações público-privadas, na medida em que seus diretores desempenhavam o papel de “[...] guardiões dos círculos consultivos formais e informais que ligam os mais altos níveis de negócios e o governo, e sua participação direta na governança do setor sem fins lucrativos.” (UNSEEM, 1984:194, tradução nossa).

Outro autor que nos demonstra o significado político das diretorias interligadas é Carroll (2010), ao afirmar que elas podem contribuir para o exercício de poder econômico e político cultural através da interligação de centros-chaves na economia corporativa. Isto deriva das duas funções analíticas às quais as diretorias interligadas podem servir. A primeira, em consonância com as funções listadas mais acima, indica que as diretorias interligadas possuem um propósito “instrumental”, ou seja, indicam controle de capital, coordenação e alocação, em síntese, contribuindo para o “[...] exercício estratégico do poder econômico dentro do processo de acumulação.” (CARROLL, 2010:8, tradução nossa). A segunda denota uma função “expressiva”, na qual as diretorias interligadas remetem a processos culturais e políticos, como “[...] relações culturais, construção de solidariedade entre os principais diretores das corporações e subscrevendo uma certa hegemonia de classe”. (CARROLL, 2010:8, tradução nossa). A função “expressiva” é a que mais nos interessa neste momento. Ela, esclarece Carroll (2010), denota que as



diretorias interligadas são instrumentos importantes para a integração social da elite corporativa e para estender o alcance desta elite tanto na sociedade civil quanto na sociedade política. Além, as diretorias interligadas servem para consolidar uma coesão de classe interligando membros da elite corporativa, sejam eles capitalistas e/ou intelectuais orgânicos. Em síntese, estas interligações “[...] servem como canais de comunicação entre diretores, facilitando uma visão de mundo em comum e permitindo a potencial integração de interesses contraditórios baseados unicamente na propriedade.” (CARROLL, 2010:9, tradução nossa).

Por sua vez, após analisar o papel das associações de bancos e instituições financeiras no Brasil e outros países da América Latina em um contexto de globalização (MINELLA, 1996; 2003; 2007a; 2007b), Minella (2013) afirma que a ARS pode revelar-se como um recurso metodológico frutífero para se compreender os processos de hegemonia política. O autor nos mostra que o empresário ou diretor, inserido nos processos políticos e de representação de classe via associações e sindicatos, atuam em uma vasta rede de relações de diversos tipos. Relações econômicas, através de sua atuação em empresa e grupos econômicos; relações políticas, representadas pelos seus vínculos partidários, suas doações de campanha ou postos legislativos que ocupa ou ocupou; relações estatais, através de suas conexões e participação direta na burocracia estatal; relações político-ideológicas, através de sua relação com centros de pesquisa e acadêmicos; além, claro, de suas relações familiares, religiosas e as demais que denotam a inserção social desta rede de relações. São justamente este conjunto de relações formalizadas/institucionalizadas ou não que a ARS nos ajuda a mapear e analisar. Uma contribuição valiosa, na medida em que “[s]ão inúmeros os espaços relacionais e eventos constituídos pelas classes dominantes para cooptar/neutralizar as classes dominadas, na busca permanente da dominação ou do exercício hegemônico.” (MINELLA, 2013:191).

Para contribuirmos para esta aproximação entre ARS e os processos de classe fazemos as seguintes considerações teóricas em consonância com as discussões realizadas na Seção 3. Primeiro, a rede de instituições e diretores do SFB está inserida (*embedded*) em um contexto social caracterizado pela luta pela hegemonia e construção e manutenção de bloco históricos em um Estado entendido em seu sentido ampliado, ou seja, sociedade civil e sociedade política não são entidades separadas. Segundo, por sua vez, este contexto social está em interação com os processos transnacionais – transnacionalização do Estado e CCT incipiente – que ocorrem em diferentes escalas. Terceiro, os diretores com maiores recursos relacionais na rede do SFB (mais centrais) podem ser entendidos como

intelectuais orgânicos, mas não como formuladores de ideias, mas como propagadores de determinado ideário, muitas vezes relacionado ao neoliberalismo.

É justamente para aproximarmos a ARS dos processos de classe, que se desenvolvem dentro do Estado ampliado brasileiro e seu contato com os processos transnacionais, que acreditamos que um estudo sobre o SFB não deve envolver apenas as suas empresas financeiras, mas também as diversas outras instituições que habitam a sociedade política e a sociedade civil.

Por exemplo, como foi possível perceber pela revisão dos estudos brasileiro, nos estudos de diretorias interligadas são consideradas apenas as empresas e instituições financeiras listadas na bolsa de valores. Quando consideradas, as associações de bancos e instituições financeiras são analisadas como uma rede própria (MINELLA, 1996; 2003; 2007b), constituída pelo compartilhamento de diretores e/ou instituições representadas em comum. Estas associações são relevantes, pois são responsáveis pela coordenação de posicionamentos do setor bancário/financeiro no país, intermediando, muitas vezes o diálogo com o próprio Estado brasileiro (MINELLA, 1996; 2003; 2007b). Desta forma, em um estudo que tem como objeto o sistema financeiro brasileiro, não pode furtar-se a desconsiderá-las. Além do mais, as evidências sugerem, que as associações, caracterizadas como organizações que aglutinam um número considerável de diretores, podem desempenhar um papel de intermediação nas redes corporativas, similar ao papel identificado por Carroll (2010) e Carroll e Carson (2003) para os fóruns políticos internacionais na rede corporativa transnacional.

Estes mesmos estudos brasileiros também não incluem de maneira direta as agências governamentais em suas análises. Apesar de Lazzarini (2007, 2011) considerar determinados entes públicos - BNDES, Caixa e BB – como elementos fundamentais na rede de propriedade que constitui o capitalismo brasileiro contemporâneo – como relatado na Seção 2 -, este não leva em conta as agências governamentais quando volta seu olhar para a rede de diretorias interligadas. Considerar estas agências, em nossa visão, é fundamental, tendo em vista os arranjos estamentais e patrimonialistas que historicamente permeiam a relação público/privada no país. (FAORO, 2001). Além do mais, alguns estudos já vem apontando que é relativamente comum entre os diretores brasileiros algum tipo de relação com a política ou a administração pública. (LEAL, 2011; MAGRO; KLANN, 2020). Desta forma, acreditamos de suma importância considerarmos a burocracia estatal em nossa análise, representada por instituições como o Banco Central, a Comissão de Valores Mobiliários e o Conselho Monetário Nacional.

Acontece que como vimos nas Seções anteriores, o capitalismo contemporâneo é caracterizado por processos transnacionais nos quais as finanças, muitas vezes, estão na vanguarda. A inserção do Brasil neste processo pode ser percebida através de seu próprio setor financeiro, cada vez mais financeirizado e integrado aos circuitos de valorização financeira globais. Desta forma atores chave no SFB podem ser os atores centrais para compreender como a classe capitalista brasileira se insere em tais dinâmicas. Sendo assim não podemos considerar o SFB como uma ilha, isolado dos processos globalizantes contemporâneos, e é por isso que os laços transnacionais que os atores do SFB realizam também devem ser considerados nas análises. E como estas relações são dialéticas, é também importante ter em mente o papel destes atores com relações transnacionais no interior da própria fração financeira brasileira.

Diante disto, para o nosso estudo, além das intuições financeiras públicas e privadas, consideraremos tanto as associações de bancos e instituições financeiras, quanto as agências governamentais que atuam e conformam o SFB. Também iremos considerar a experiência internacional dos diretores das diversas instituições do SFB. Assim, construindo uma rede de relações que envolve tanto as instituições financeiras público e privadas, associações e agências governamentais, quanto os seus diversos diretores tendo em vista seus níveis de internacionalização, acreditamos sermos capazes de capturar com maior precisão os processos políticos que a rede de instituições e diretores do SFB representa, assim como a sua iteração com processos políticos em nível transnacional. Como estas redes foram construídas e analisadas é o que detalharemos a seguir.

### **5.5 Coleta de dados e os procedimentos para as análises**

Para analisarmos as relações estabelecidas entre os atores do sistema financeiro brasileiro construímos redes sociais para os seguintes anos: 2010, 2015 e 2019. Os anos foram escolhidos para representar a segunda década do século 21, pois como veremos mais a frente, construção de uma rede de todo o século 21 não foi possível. Além destas redes, também construímos uma rede “colapsada” envolvendo os dados disponíveis para o período entre 2010 e 2019. Este modelo de rede é similar ao adotado por Moody (2004) em seu trabalho sobre a rede de colaboração acadêmica no campo da sociologia. No nosso caso, são três as principais motivações para esta rede colapsada. O primeiro é a inconsistência na disponibilidade dos dados. Em muitos casos, conseguimos dados de uma instituição X para os anos de 2019 e 2015, por exemplo, e não para 2010. Segundo,

raramente um diretor de uma agência governamental ocupa um cargo em uma instituição financeira privada enquanto serve a burocracia estatal. Há uma espécie de “cláusula de contaminação” para impedir a utilização de informações privilegiadas. Terceiro, os fenômenos que almejamos captar com a análise de redes – fundamentalmente os de classe – são processos, muitas vezes de longo prazo, cujo retrato de um ano específico pode não revelar a sua real extensão. Desta forma, com a rede colapsada almejamos alcançar uma imagem mais fidedigna da fração de classe financeira brasileira. Para cada um dos anos de análise e para a rede colapsada foram criadas uma rede contendo os agentes do SFB e suas relações – chamadas de “redes de diretores” – e uma rede contendo as relações entre as diversas instituições que compõem o SFB – chamadas de “redes de instituições”. Assim, temos no trabalho um total de 8 redes sociais com as quais almejamos construir um retrato inicial das redes de relações sociais do sistema financeiro brasileiro. Com estas redes em mãos e suas análises permitidas pela ARS via softwares, nos caberá interpretá-la frente ao referencial teórico: ou seja, entender a rede do SFB para além de seu significado organizacional e de governança corporativa; uma rede que pode indicar processos de classes em consonância com processos políticos em escala global. Sem mais delongas, a seguir detalharemos o processo de coleta de dados para a construção destas redes.

Para construirmos as redes de diretorias interligadas do SFB, em um primeiro momento, estabelecemos quais instituições fariam parte da amostra. Para as instituições públicas e privadas estabelecemos como referência aquelas listadas e autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BACEN). A lista destas instituições é divulgada três vezes ao ano pelo BACEN, e contém, além do nome registrado da instituição, informações como a quantidade de ativos, passivos e agências que cada uma das instituições possui.<sup>28</sup> Como a coleta de dados começou em 2019, a listagem do BACEN tida como referência foi a última divulgada para o ano de 2018. A partir desta lista, estabelecemos como amostra as 120 maiores instituições por ativos, número estabelecido diante das limitações impostas pela natureza do trabalho. Como já tratado anteriormente, diante de um sistema financeiro muito concentrado, neste número encontra-se a maioria esmagadora dos ativos do SFB. Diferentemente de outros estudos que se utilizam da base de dados das empresas listadas na bolsa de valores, optamos pela lista do BACEN por dois motivos: primeiro, muitos bancos públicos, como o BNDES, não estão listados na

---

<sup>28</sup> Estas listas podem ser acessadas através do banco de dados do BACEN, disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/ifdata/>.

bolsa. Segundo, nem todas as instituições financeiras privadas estão listadas em bolsa, como por exemplo o Bancoob. O conjunto destes bancos, bancos de desenvolvimento, seguradoras, financeiras e cooperativas de crédito listadas pelo BACEN, é referido ao longo do estudo como “instituições financeiras” ou “instituições financeiras públicas e privadas”.

Como já discutido anteriormente o SFB não é constituído apenas das instituições financeiras públicas e privadas autorizadas a funcionarem pelo BACEN. Uma série de outras instituições ajudam a conformar e normatizar o sistema, sendo que caso limitássemos a nossa amostra à apenas às instituições financeiras públicas e privadas, estaríamos condenados a captar apenas uma parcela das relações do SFB. Sendo assim, também incorporamos à amostra as federações, confederações e associações de bancos, seguradoras e financeiras que representam os interesses das instituições financeiras em atuação no Brasil. A lista destas associações a serem consideradas foi estabelecida com base nos estudos de Minella (1996; 2003; 2007a; 2007b) e com o objetivo de considerar todos os setores das instituições financeiras, como as seguradoras. Desta forma, as associações consideradas para a amostra foram as seguintes: Associação Brasileira de Bancos (ABBC), Associação Brasileira de Bancos Internacionais (ABBI), Associação Brasileira dos Mercados Financeiros e de Capitais (AMBIMA), Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF), Confederação Nacional das Seguradoras (CNSEG) e Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN). O conjunto destas instituições é referido ao longo do trabalho como “associações”.

A literatura também nos apontou para a importância de outros atores do SFB: os fundos de pensão. Como nos mostrou Lazzarini (2007, 2011) os principais dentre estes fundos são centrais na rede laços de propriedade do capitalismo brasileiro. Com tamanha importância, é natural que também conjecturemos que estas instituições possuem alguma importância no setor financeiro, principalmente pela considerável quantidade de recursos que mobilizam. Para a amostra, consideramos todos aqueles fundos citados na Seção 4. São eles: Previ, Petros, Funcef, Real Grandeza, Forluz, Valia, Sistel, Fundação Itaú Unibanco e Banesprev. Em conjunto, estas instituições são denominadas ao longo do trabalho como “fundos de pensão” ou simplesmente “fundos”.

Além das instituições financeiras públicas e privadas, as associações e os fundos de pensão, também consideramos as instituições governamentais responsáveis por regular e fiscalizar o SFB. Considerar esta parcela da burocracia estatal que lida com o sistema financeiro é importante, tendo em vista as estruturas tradicionais, tratadas na Seção 2, que

caracterizam o capitalismo brasileiro. Desta forma, foram consideradas todas as agências apontadas na Seção 4, responsáveis por normatizar e fiscalizar o SFB. São elas: Banco Central do Brasil (BACEN), Conselho Monetário Nacional (CMN), Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Secretaria do Tesouro Nacional (STN). Além destas agências apontadas pela literatura, incluímos mais duas, que também são importantes para o SFB: o Ministério da Fazenda, órgão responsável pela formulação e execução da política econômica Brasileira, logo impactando diretamente no SFB; e o Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc), responsável por regular o regime de previdência complementar no Brasil, importante na medida que em nossa amostra também consideramos os principais fundos de pensão em atividade no país. O conjunto destes organismos governamentais é referido ao longo do trabalho como “agências governamentais”.

Com as instituições que fazem parte da amostra definidas, o próximo passo foi obter os seus conselheiros, diretores, executivos e principais funcionários que compõe as diretorias, conselhos e presidências destas instituições entre os anos de 2010 e 2019. Como visto anteriormente, as instituições financeiras públicas e privadas, as associações e fundos de pensão geralmente são geridas por suas diretorias, conselhos administrativos e conselhos fiscais. No caso das agências governamentais, quando estas não possuem diretorias e presidentes, foram considerados os seus principais funcionários, como caso da STN, que possui secretários e subsecretários. O conjunto de diretores, conselheiros e principais funcionários das instituições do SFB é referido ao longo do trabalho como “diretores”. Já às diretorias, conselhos e quadros administrativos das instituições do SFB consideradas na amostra, nos referimos de maneira genérica como “diretoria”. Para obter os diretores das instituições da amostra foram utilizadas as seguintes fontes. No caso das instituições financeiras e fundos de pensão, foram consultados os seus relatórios anuais disponibilizados em seus respectivos websites oficiais. Em alguns casos, na ausência destes relatórios, foram utilizadas informações contidas nos próprios websites. O processo foi similar para as associações, só que ao invés de relatórios, para alguns casos, foram utilizados documentos oficiais. No caso das agências governamentais foram utilizados uma série de documentos oficiais para captar seus diretores. Nos casos do BACEN, Ministério da Fazenda e STN foram possíveis a consulta a relatórios anuais e boletins contendo os resultados anuais. Para a CMN foi utilizado um documento oficial contendo a sua composição histórica. Já no caso do CVM foram consultadas as minutas de decisões da agência para conseguir os seus membros. No caso do CNPC foram

conseguidas apenas as composições mais recentes (2019 e 2018) disponíveis em seu site oficial.

O mundo ideal seria se tivéssemos acesso aos documentos de todas as instituições consultadas. Mas como previsto, este processo esbarrou na disponibilidade de dados. Dois fatos marcaram a coleta, que quando combinados, se mostravam ainda mais agravados. Quanto mais no tempo voltamos, menos dados estão disponíveis, e quanto menor (em termos de ativos) a instituição financeira pública ou privada, menos dados foram conseguidos. Deste fato deriva nosso principal motivo para ter delimitado a análise entre o período de 2010 e 2019. Uma coleta preliminar para estabelecer a possibilidade de um estudo que abrangesse todo o início do século 21, revelou que em 2001, por exemplo, teríamos acesso aos dados de diretores de apenas 5 instituições públicas e privadas. Desta forma, diante da disponibilidade dos dados, chegamos à composição da base de dados como demonstrada na Tabela 3. Vale ressaltar que a dificuldade com o acesso aos dados das diretorias das empresas brasileiras é algo recorrente, como relatam, por exemplo, Mendes-da-Silva (2011) e Magro e Klann (2020).

**Tabela 3 - Composição da base de dados por ano analisado**

	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>	<b>2019-2010</b>
<b>IFs Privadas</b>	20 (45.4%)	38 (54.2%)	42 (55.2%)	55 (61.7%)
<b>IFs Públicas</b>	12 (27.2%)	13 (18.5%)	13 (17.1%)	13 (14.6%)
<b>Associações</b>	1 (2.2%)	5 (7.1%)	6 (7.8%)	6 (6.7%)
<b>Agências Governamentais</b>	4 (9%)	5 (7.1%)	6 (7.8%)	6 (6.7%)
<b>Fundos de Pensão</b>	7 (15.9%)	9 (12.8%)	9 (11.8%)	9 (10.1%)
<b>Total</b>	44 (100%)	70 (100%)	76 (100%)	89 (100%)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com os documentos em mãos contendo as diretorias das instituições da amostra, o próximo passo foi construir uma planilha de diretores para cada ano entre 2010 e 2019 contendo o nome do diretor e a quais instituições ele pertencia. Este trabalho também contou com seus percalços. O principal, foi que em vários casos, os relatórios não continham o nome de todos os seus diretores. Nestes casos tivemos que considerar apenas os nomes disponíveis. Um outro problema recorrente foi o mesmo diretor listado em documentos diferentes com sobrenomes ocultados ou abreviados. Nos casos em que estes diretores apareciam como membros de instituições distintas o cuidado para estabelecer que não se tratava de homônimos teve que ser redobrado.

Às planilhas de diretores foi adicionado uma terceira coluna, que se referia à presença ou não de um histórico ou experiência internacional dos diretores. A presença desta experiência foi determinada da seguinte forma. Foram considerados com experiência internacional os diretores que até a sua inserção na rede cumpre um ou mais dos seguintes requisitos: 1) é/ou foi diretor, CEO ou ocupou cargo de gerência em alguma empresa em outro país. 2) Ocupou cargo em alguma organização internacional como FMI, Banco Mundial e OMC; participou de algum fórum político internacional como o Fórum Econômico Mundial ou a Comissão Trilateral. 3) Participou da diretoria, conselho, ocupou cargo de gerência em filial de empresa brasileira em outro país. Desta forma, por exemplo, se um diretor da base de dados para o ano de 2010 cumpriu um ou mais destes requisitos até o ano de 2010, ele foi considerado como “internacionalizado”. Caso, por exemplo, esta experiência na carreira do diretor tenha ocorrido em um momento posterior a 2010, ela não foi considerada para a rede de 2010. Por isso que falamos que a experiência internacional do diretor foi considerada até o momento de sua inserção na rede. Para determinar esta experiência internacional dos diretores foram usadas as seguintes fontes: a principal delas foram os formulários de referências disponibilizados por aquelas instituições financeiras listadas na bolsa de valores de São Paulo.<sup>2930</sup> Caso a instituição não estivesse listada na bolsa ou as informações contidas nos formulários fossem consideradas insuficientes, foram consultados os perfis destes diretores no LinkedIn, ou websites especializados em negócios como o Bloomberg, Market Screener e Biography.omicsonline. Caso informações sobre o diretor não fossem encontradas em nenhuma destas fontes – o que comumente ocorreu – o diretor foi considerado como sem histórico internacional. Nas planilhas de diretores aqueles indivíduos internacionalizados receberam a designação “1”. Aqueles não internacionalizados, receberam o numeral “2”.

Como desdobramento das planilhas de diretores, também construímos uma planilha de instituições para os respectivos anos de análises e para a rede que abrange o período entre 2010 e 2019. Nestas planilhas foram listadas todas as instituições que participam das redes do SFB. À estas instituições foram adicionadas dois atributos. O primeiro foi referente ao grupo de instituições às quais elas pertencem. O numeral “1” foi designado para instituições financeiras privadas, o “2” para instituições financeiras

---

<sup>29</sup> Agradecemos aos professores Cristian Magro e Roberto Klann pela indicação dos formulários de referência como fonte.

<sup>30</sup> Os formulários de referência das empresas listadas estão disponíveis no site da B3: [http://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm](http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm).



públicas”, o “3” para associações, o “4” para agências governamentais e o “5” para fundos de pensão. O segundo atributo foi referente à quantidade de diretores internacionalizados as instituições possuíam em sua diretoria naquele ano, ou naquele período, no caso da rede 2019-2010.

Com estas planilhas prontas, os dados foram inseridos no *software* Ucinet (BORGATTI; EVERETT; FREEMAN, 2002) que produziu as matrizes de adjacência para cada um dos anos de análises. Estas primeiras matrizes produziram redes denominadas como *two-mode*, contendo tanto diretores quanto associações. Na sequência, estas redes foram transformadas em redes *one-mode*, produzindo quatro redes - uma para cada ano de análise - contendo as relações entre diretores onde o laço entre eles foi criado pela coparticipação em uma mesma instituição, e quatro redes de instituições para os mesmos anos, onde o laço é estabelecido quando duas instituições compartilham um ou mais diretores em comum.

Com as oito redes estabelecidas, o Ucinet foi utilizado novamente para o cálculo de uma série de métricas que foram utilizadas para se ter uma noção da coesão geral da rede, para discriminar a importância dos atores e para mensurar as relações entre os atores de um mesmo grupo. As métricas gerais das redes foram geradas para as redes contendo todos os seus elementos (componentes) e para uma versão das redes contendo apenas os seus respectivos componentes principais – a parte da rede que contém o maior número de nodos interligados. Por sua vez, as métricas para medir a importância dos atores (centralidades) e para revelar as relações entre grupos (densidade por grupos) foram calculadas apenas para os componentes principais, na medida em que certas métricas, como a centralidade de proximidade, não fazem sentido em redes fragmentadas ou com vários componentes.

As métricas gerais das redes que foram utilizadas são as seguintes: o degree médio que se refere ao número médio de relações que cada um dos nodos (ou nós) da rede estabelecem; a densidade, que se refere a proporção de relações estabelecidas dentre as relações possíveis da rede; a distância geodésica média, que indica a média entre as menores distâncias entre dois nodos; e o diâmetro, que indica a maior distância geodésica da rede. Quanto maiores forem os degree médio e densidade, e quanto menores forem a distância média e o diâmetro, mais coesa é a rede social. Como destacam Higgins e Ribeiro (2018), estruturas mais densas facilitam a circulação de recursos, por exemplo informação, e permitem um maior controle social.

Com relação às métricas referentes aos recursos posicionais dos atores, foram utilizadas três centralidades básicas. A primeira é a centralidade degree (grau), que indica de maneira simples, o número de arcos incidentes sobre o nodo – ou em outras palavras, o número de relações estabelecidas pelo ator. A segunda é a centralidade closeness (proximidade), indicando a proximidade de um ator com relação aos demais atores da rede, o que revela a rapidez ou facilidade com que um ator interage com os demais, tendo em vista que esta medida, em síntese, é o número mínimo de passos (*clicks*) que o ator deve realizar para entrar em contato com os demais. (LAZEGA; HIGGINS, 2014). O score *closeness* varia de 0 a 1, sendo que 1 indica que o ator é adjacente a todos os outros. Por fim, utilizamos a centralidade betweenness (intermediação). Esta métrica indica o controle que um ator da rede exerce sobre dois outros atores. A ideia é que, quanto “[...] mais um ator se encontrar “no meio”, como ponto de passagem obrigatório por caminhos que outras pessoas devem tomar para se encontrar, mais central ele será [...]”. (LAZEGA; HIGGINS, 2014:44). Com estas centralidades em mãos também foram mobilizados os índices gerais de centralização da rede, tanto para degree, quanto para closeness e betweenness. Estes índices de centralização foram utilizados para medir se poucos atores desempenham um papel desproporcional na rede, ou se as “[...] relações dependem de poucos atores muito ativos ou prestigiosos, ou se, pelo contrário, há uma distribuição balanceada do número de relações entre os nós.” (HIGGINS; RIBEIRO, 2018:114).

Por fim, para mensurar o nível de relação entre atores de um mesmo grupo – por exemplo, as relações que diretores internacionalizados estabelecem entre eles – foram calculadas as densidades por grupos para mensurar três tipos de relações: o quão densa são as relações que diretores internacionalizados estabelecem entre eles; o quão densa são as relações que diretores não-internacionalizados estabelecem entre si; e o quão densa são as relações que ocorrem entre diretores internacionalizados e não-internacionalizados. Os demais cálculos e apontamentos presentes no trabalho, como a indicação das relações realizadas por cada uma das agências governamentais ou a quantidade de diretores internacionalizados entre os mais centrais da rede, foram realizados utilizando as planilhas criadas ou tratando as tabelas geradas no Ucinet.<sup>31</sup>

A análise das redes do SFB e as discussões teóricas estabelecidas nos capítulos anteriores foram mobilizadas no capítulo seguinte para dialogar com as seguintes hipóteses levantadas até aqui:

---

<sup>31</sup> Neste trabalho são apontadas apenas as descrições básicas de cada métrica. Para os detalhes matemáticos por detrás de cada uma das métricas consultar Wasserman e Faust (1994).

*H1: A íntima relação entre o público e o privado, que pode ser percebida através do compartilhamento de diretores entre agências governamentais e instituições financeiras privadas, pode ser entendida como um indicador do engajamento da fração financeira na luta pela hegemonia no bloco histórico nacional.*

*H2: As associações/federações/confederações estão entre os atores mais centrais na rede do SFB, exercendo um importante papel de intermediação.*

*H3: Diante das finanças como vanguarda dos processos transnacionais, os diretores mais centrais na rede do SFB possuem um histórico internacional (são internacionalizados).*

*H4: As instituições do SFB que abrigam mais diretores internacionalizados estão entre as mais centrais na rede.*

*H5: Existem atores chave na rede através dos quais podemos perceber o funcionamento da transnacionalização do Estado. São diretores internacionalizados que ocupam cargos nas agências governamentais e ao mesmo tempo são relevantes para a rede do SFB.*

## 6. ANÁLISE DAS REDES SOCIAIS DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO

Como já exposto na parte sobre a estrutura do Sistema Financeiro Brasileiro, há uma grande concentração de ativos no país. Dentre as 10 maiores instituições financeiras em termos de ativos, temos, atualmente, concentrados mais de 80% dos ativos do SFB. Se olharmos para estas instituições, perceberemos que os ativos estão concentrados em instituições públicas e privadas com capital majoritariamente nacional, com o Santander sendo uma exceção. Quando consideramos a nossa amostra, vemos que ela é significativa em sua representatividade das principais instituições do SFB, como é possível perceber na Tabela 4. Em 2010, o ano com menos dados disponíveis de nossa amostra, 7 das 10 maiores instituições por ativos no ano estão representadas. Se cruzarmos os dados das Tabelas 3 e 4, vemos que dentre as 32 IFs que compõem a nossa amostra para o ano de 2010, 7 estão entre as 10 maiores, e 24 dentre as 100 maiores do SFB. Em 2019, esta representação chega a 90% das 10 maiores instituições do SFB presentes na amostra. Se olharmos, mais uma vez, para ambas as tabelas, percebemos que dentre as 55 IFs da amostra em 2019, 9 estão entre as 10 maiores e 45 estão entre as 100 maiores por ativos daquele ano. Apesar da representatividade ir caindo à medida que a importância das instituições vai diminuindo no SFB, é importante frisar que, de maneira geral, as instituições financeiras mais importantes do SFB encontram-se representadas nas análises que são realizadas neste trabalho.

**Tabela 4 – Quantidade de IFs da amostra dentre as maiores IFs por ativos listadas pelo BACEN**

	2010	2015	2019	2019-2010*
<b>Nº de IFs dentre as 10 maiores.</b>	7	8	9	10
<b>Nº de IFs dentre as 50 maiores.</b>	17	32	26	32
<b>Nº de IFs dentre as 100 maiores.</b>	24	47	45	56

\*Usando como Base os dados de 2019 do BACEN.

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

O mesmo pode ser dito para as demais instituições que compõe o SFB: associações, agências governamentais e fundos de pensão. Uma exceção para isto são as associações representadas nos dados referentes a 2010. Como é possível perceber na Tabela 3, neste ano, conseguimos dados referentes à apenas 1 associação. Todavia, nos anos seguintes analisados, esta representatividade chega à totalidade das associações consultadas. Agências governamentais e fundos de pensão, mesmo para a amostra de 2010, apresentam uma representatividade próxima da totalidade das instituições consultadas em 2015, e alcançam a totalidade em 2019.

Claro que o ideal seria se tivéssemos dados acerca de todas as 120 instituições financeiras públicas e privadas consultadas, de todas as 6 associações, 6 agências governamentais e 9 fundos de pensão para todos os anos analisados. Mas tendo em vista que nas ciências sociais, raramente encontramos o mundo ideal com relação aos dados, acreditamos ter em mãos informações suficientes que nos permitirão ter uma imagem próxima da realidade nos anos analisados.

## **6.1 As redes de diretores: 2010 a 2019**

As redes de diretores, assim como as redes de instituições, serão apresentadas de duas formas: a primeira referindo-se à rede em sua forma integral, e a segunda contendo apenas o componente principal da rede. Desta forma, cada ano da análise contará com duas redes.

### *6.1.1 A rede de diretores de 2010*

A Tabela 5: Métricas Redes 2010 apresenta as informações gerais acerca da rede de diretores de 2010, tanto para a rede integral (com todos os componentes da rede) quanto para a rede contendo apenas o componente principal. A rede de 2010 é a menor dentre as redes de diretores analisadas. Em sua forma integral (Imagem 4), ela contém 734 diretores interligados pela coparticipação em diretorias e conselhos de instituições em comum. O componente principal da rede (Imagem 5) contém 324 diretores interligados, 44.1% do total de nodos da rede. Isso quer dizer, que 55.9% da rede não se encontra totalmente interligada, sendo constituída basicamente por diretores que estão interligados pela participação em comum em uma única instituição. Isto pode ser percebido na Imagem 4: Rede diretores 2010, onde o centro da rede são os 29

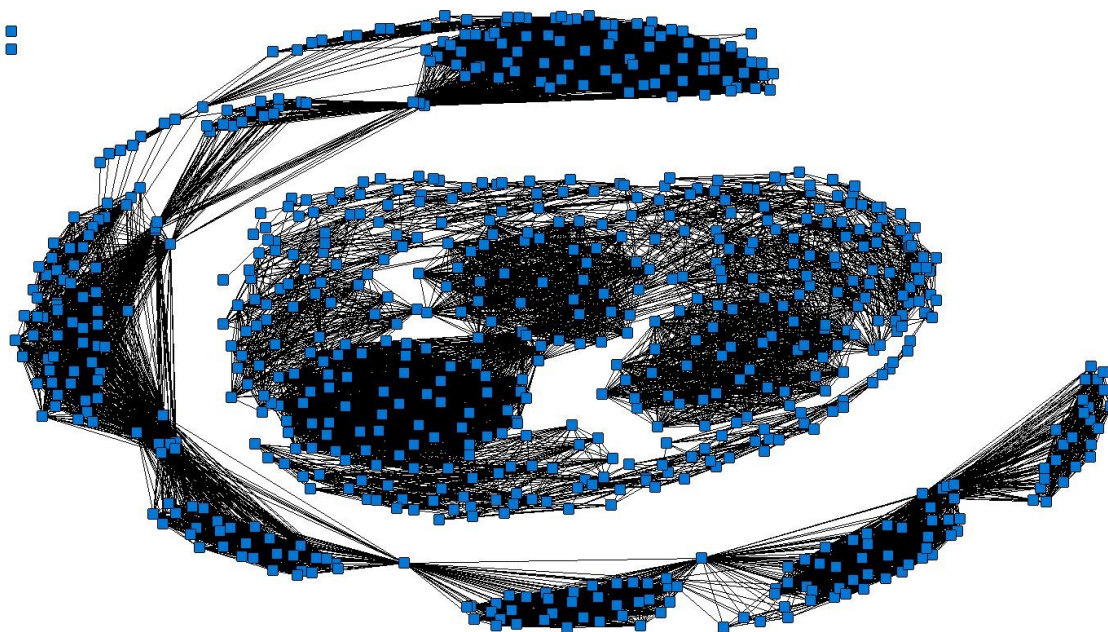
componentes isolados – constituído, em sua maioria, pelas diretorias daquelas instituições que não estão conectadas a nenhuma outra - enquanto a área circundante constitui-se no componente principal, onde as diferentes instituições compartilham diretores entre si.

**Tabela 5 – Métricas redes 2010**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nodos</b>	734	324
<b>Nº de Laços</b>	25080	14860
<b>Degree Médio</b>	34.169	45.864
<b>Densidade</b>	0.047	0.142
<b>Componentes</b>	30	1
<b>Distância Média</b>	3.172	3.409
<b>Diâmetro</b>	7	7

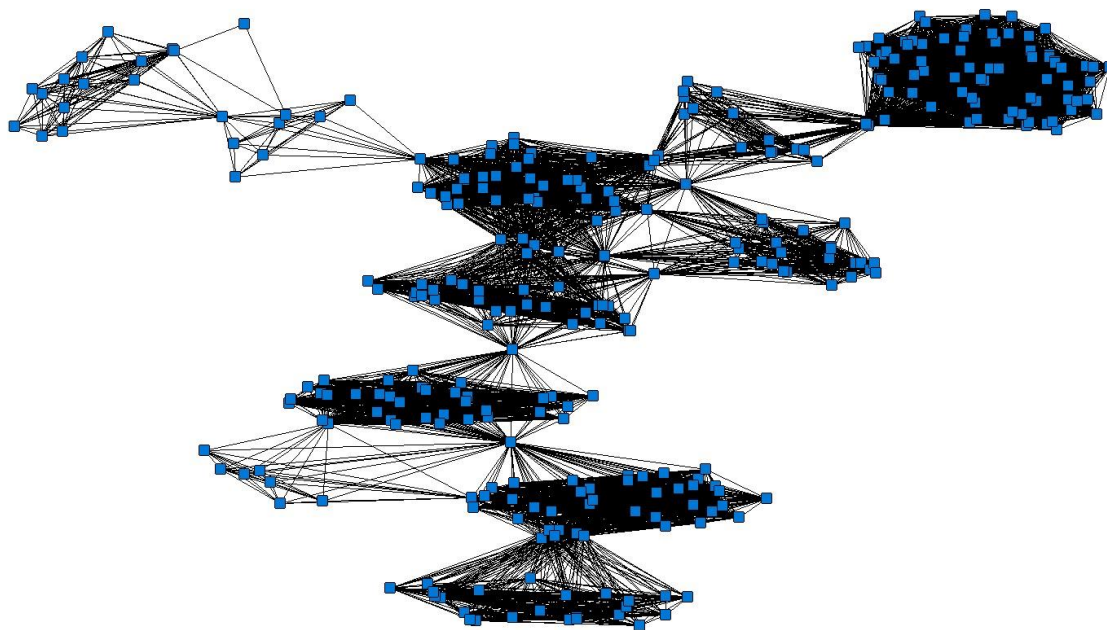
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 4 – Rede diretores 2010**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 5 – Rede diretores 2010 componente principal**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

O degree médio da rede integral é de 34.1, enquanto para a rede componente principal é de 45.8. Isto quer dizer que em média um diretor (nodo) está conectado a outros 34 diretores na rede integral, e 45 diretores na rede contendo só o componente principal. Estes valores são elevados devido a quantidade de diretores que algumas instituições apresentam. Por exemplo, o Banco do Brasil em 2010 indicou 47 diretores em seu relatório anual, isso quer dizer que, na rede de diretores, qualquer diretor do BB está interligado, no mínimo, aos outros 46 diretores que também são diretores na mesma instituição. Se este diretor participa da diretoria de outra instituição, o número de relações dele aumenta consideravelmente.

A densidade, talvez o dado geral mais significativo da rede, é de 0.04 na rede integral e de 0.14 na rede do componente principal. Isto quer dizer que na rede integral de 2010, apenas 4% das relações possíveis são estabelecidas. Já para a rede contendo apenas o principal componente, o valor é de 14%. Outros dados que também indicam a eficiência geral da rede são a distância geodésica média e o diâmetro da rede. Quanto menor forem estes valores maior é a proximidade entre os elementos da rede. Em 2010, a rede integral apresenta uma distância média de 3.1 e a componente principal de 3.4. Isto quer dizer que na média, o caminho mais curto entre dois diretores é próximo de 3. Já o diâmetro da rede – ou a maior distância geodésica – é de 7. Ou seja, a distância máxima entre os diretores que compõem a rede é de 7 relações.

Por sua vez, a Tabela 6 apresenta dados referentes aos diretores que compõem a rede de 2010. Ela apresenta três scores distintos para medir o quão central cada um dos diretores da rede o são. Aqui nos interessa os scores da rede contendo apenas o componente principal, pois os nodos em componentes isolados não apresentam scores de centralidade ou apresentam scores muito baixos. Como já visto na Seção 5, o índice de centralidade degree indica a quantidade de relações que o nodo estabelece. Já o índice de centralidade closeness indica a distância que um nodo está de todos os outros na rede, ou seja, quanto mais perto dos outros nodos, mais central é a sua posição. Lembrando que a centralidade closeness só faz sentido em redes com apenas um componente. Por sua vez o índice betweenness, indica o quão central é o ator baseado nas relações que ele intermedia na rede. Quanto maior forem os valores destes índices mais central é o nodo, no caso o diretor. Na tabela, os valores indicados entre parênteses indicam a quantidade de diretores na amostra que apresentaram o respectivo score.

**Tabela 6 – Os 5 maiores scores de centralidade e nº de diretores que os apresentaram nas redes de 2010**

<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweenness CP</b>
0.334(1)	0.441(1)	0.444(1)
0.303(3)	0.428(5)	0.328(1)
0.285(1)	0.416(1)	0.151(1)
0.263(1)	0.407(1)	0.133(1)
0.254(5)	0.404(3)	0.119(3)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Olhando para a centralidade degree, percebemos alguns diretores com os valores mais significativos. São eles: Ivan de Souza Monteiro (BB, Votorantim e PREVI), Arnaldo Alves Vieira (Bradesco e Cielo), Jair Delgado Scalco (Bradesco e Cielo), Norberto Pinto Barbedo (Bradesco e Cielo), Paulo Rogério Caffarelli (BB, Cielo, Votorantim). Como podemos notar estes são diretores que estabelecem vínculos entre as instituições financeiras privadas Bradesco, Cielo e Votorantim, a instituição financeira pública Baco do Brasil e o fundo de pensão PREVI. Contudo, no geral, não há uma grande discrepância entre os valores degree para os diretores. Inclusive, as análises revelaram 97 diretores com valores entre 0.2 e 0.33. Em termos de centralidade closeness podemos destacar os seguintes diretores: novamente Ivan de Souza Monteiro (BB, Votorantim e PREVI), Alexandre Corrêa Abreu (BB, PREVI), Amauri Sebastião Niehues (BB, PREVI), Carlos Eduardo Leal Neri (BB, PREVI), Renato Donatello Ribeiro (BB, PREVI) e Robson Rocha (BB, PREVI). Os diretores com maiores closeness, como podemos



perceber, são aqueles que interligam o Banco do Brasil com o seu fundo de pensão, PREVI. Mais uma vez os índices não são muito discrepantes entre os diretores da rede. Entre os valores 0.3 e 0.4, por exemplo, as análises revelaram 142 diretores. Por sua vez, para a centralidade betweenness, destacamos dois diretores com os maiores scores: Ricardo José da Costa Flores (CNSEG e PREVI) e José Castro Araújo Rudge (CNSEG, Itaú e Porto). Como fica perceptível ao visualizarmos a Imagem 5, os diretores mais centrais em termos de betweenness são justamente aqueles responsáveis por intermediar uma vasta gama de diretores ao componente principal da rede, principalmente interligado a associação CNSEG às instituições privadas Itaú e Porto e ao fundo de pensão PREVI. Diferentemente dos demais scores de centralidade, nem todos os diretores apresentam algum valor, na medida que só alguns intermediam relações na rede, no caso de 2010, apenas 27 apresentaram algum valor de betweenness.

Estes índices ganham maior significado quando também apontamos o grau de centralização da rede – ou centralidade global da rede. Ou seja, se poucos atores desempenham um papel desproporcional na rede, ou se as relações estão concentradas em poucos atores.

**Tabela 7 – Índices de centralização para a rede de diretores 2010 componente principal**

<b>Índices</b>	<b>Valores</b>
<b>Centralização Degree</b>	9.6%
<b>Centralização Closeness</b>	28%
<b>Centralização Betweenness</b>	43.8%

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Os pontos de referência aqui são uma rede 0% e uma 100% centralizadas<sup>32</sup>. Através da Tabela 7, podemos perceber que em 2010, a rede de diretores (componente principal) apresenta uma baixa centralização em termos de degree, o que já era esperado, tendo em vista similaridade dos scores de degree entre os atores da rede. Já em termos de centralidade closeness, há uma centralização um pouco mais elevada, em grande medida devido a um grupo de 12 diretores que apresentam um índice de centralidade closeness

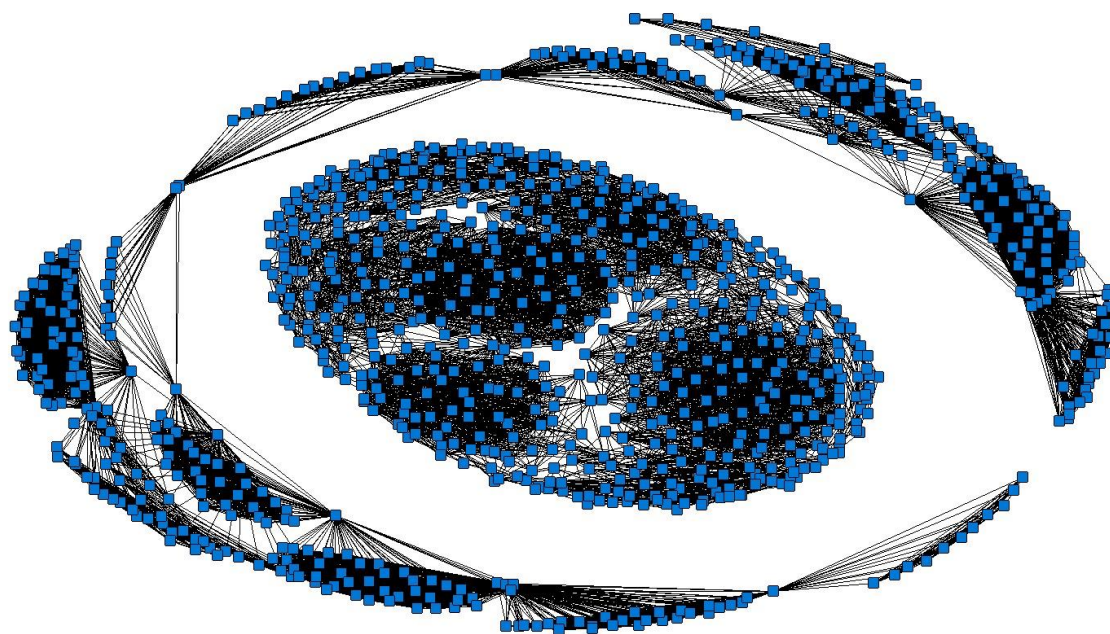
<sup>32</sup> O exemplo básico de uma rede 100% centralizada é um grafo estrela – não direcionado - com um centro único, onde um ator tem laços com todos os outros atores no caso do degree; está próximo de todos os outros atores, no caso do closeness; e intermedia a relação entre todos os outros atores da rede, no caso do Betweenness. Em contrapartida, um grafo em forma de círculo é o exemplo básico de uma rede 0% centralizada, onde todos os atores apresentam o mesmo índice de centralização degree, closeness e betweenness. (WASSERMAN; FAUST, 1994; HIGGINS; RIBEIRO, 2018).

acima de 0.4, como já visto, um grupo que circula – principalmente – entre o Banco do Brasil e o seu fundo de pensão PREVI. Por sua vez, a centralização da rede em termos de betweenness é considerável, tendo em vista que poucos atores desempenham um papel de intermediação de relações na rede; basicamente 2 atores com índices realmente significativos, alcançados através da intermediação de relações entre a associação CNSEG e as instituições privadas Itaú e Porto, e o fundo de pensão PREVI.

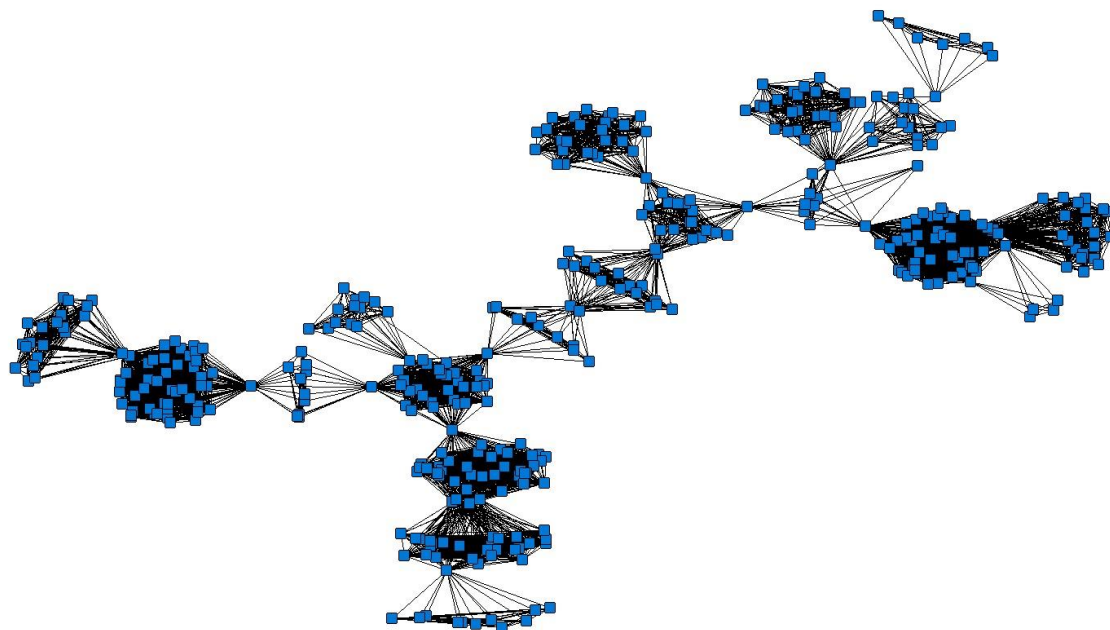
Desta forma, diante de uma rede com baixa densidade (0.04) ganha destaque o papel de intermediação que alguns atores desempenham na rede. Sem os atores com maiores índices de betweenness, a rede seria ainda menos coesa e com mais componentes. Já é importante notar que os dois diretores mais importantes em termos de intermediação participam de uma associação – a CNSEG -, o que já começa a revelar o papel estrutural importante destas instituições.

#### *6.1.2 A rede de diretores de 2015*

A rede de diretores de 2015 é um pouco maior do que a de 2010 apresentando 943 diretores. Seu componente principal possui 409 diretores, 43.3% da rede – percentual similar ao da rede de 2010. Desta forma 56.7% dos diretores da rede encontram-se isolados - interconectados, em sua maioria, apenas pela presença em comum na diretoria ou conselho de uma única instituição. A rede integral e a componente principal podem ser vistas nas Imagem 6 e Imagem 7, respectivamente. Assim como na rede de diretores de 2010, o núcleo da rede integral é composto pelo conjunto dos 44 componentes isolados, enquanto a área circundante constitui o componente principal da rede.

**Imagem 6 – Rede diretores 2015**

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 7 – Rede diretores 2015 componente principal**

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na Tabela 8: Métricas redes 2015, estão expostas as métricas gerais da rede de diretores de 2015 em seu formado integral e com apenas o seu componente principal. O degree médio da rede é de 22.8 na integral e 30.8 na componente principal, valores inferiores à rede de 2010. Esta redução é explicada, em grande medida, pela densidade

inferior da rede – 0.02 para a rede integral e 0.07 na componente principal, a metade da densidade da rede de 2010. Isto quer dizer que a rede de 2015 é menos coesa do que a de 2010. Esta coesão menor da rede de 2015 também é evidenciada através do próprio número de componentes não conectados ao principal (44); da distância geodésica média superior – 4.7 para a rede integral e 4.9 para a componente principal -; e do diâmetro 10 da rede, uma distância máxima superior de 3 laços se comparado com 2010. Também é válido ressaltar que esta coesão menor também é fruto de uma questão estrutural, na qual um número maior de diretores apresenta baixa atividade relacional. A entrada de novos atores na rede, com relação à rede de 2010, ocorreu sem que estes criassem ou trouxessem consigo suas relações.

**Tabela 8 – Métricas redes 2015**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nodos</b>	943	409
<b>Nº de Laços</b>	21560	12632
<b>Degree Médio</b>	22.863	30.885
<b>Densidade</b>	0.024	0.076
<b>Componentes</b>	45	1
<b>Distância Média</b>	4.758	4.959
<b>Diâmetro</b>	10	10

Fonte: Elaborado pelo autor.

Olhando para os dados de centralidade dos diretores que compõe a rede componente principal de 2015 – Tabela 9 - vemos que mesmo os diretores com maiores índices, não são tão centrais em termos de grau, tendo em vista que nenhum diretor apresentou um índice igual ou superior a 0.2. Ainda assim podemos destacar alguns atores da rede. São eles: Alexandre Corrêa Abreu (BB, PREVI, Votorantim), Adriano Meira Ricci (BB, PREVI), Carlos Alberto Araujo Neto (BB, PREVI), Carlos Célio de Andrade Santos (BB, PREVI), Eduardo Cesar Pasa (BB, PREVI), Fernando Marsella Chacon (Confederação Nacional das Instituições Financeiras, Fundação Itaú Unibanco) e Paulo Roberto Lopes Ricci (BB, PREVI). Mais uma vez, os diretores com maiores centralidades degree são aqueles que estabelecem uma ligação entre o Banco do Brasil e seu fundo de pensão PREVI, mas desta vez a participação na Confederação Nacional das Instituições Financeiras e no fundo de pensão Fundo Itaú Unibanco também se mostra relevante. Já em termos de centralidade closeness também não há uma discrepância muito grande entre os atores da rede, com 183 diretores apresentando um índice entre 0.2 e 0.3. Dentre estes, destacamos os mais centrais: Oswaldo de Assis Filho (BTG, Confederação Nacional das

Instituições Financeiras, FEBRABAN), Antonio Carlos Canto Porto Filho (BTG, PAN), Roberto Balls Sallouti (BTG, PAN), Fábio Lenza (Caixa, PAN) e Miriam Aparecida Belchior (Caixa, PAN). Em termos de centralidade closeness, os diretores mais centrais são aqueles que estabelecem ligações entre as instituições privadas BTG e Banco PAN e entre estas e as associações Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF) e FEBRABAN. Os diretores interligando a instituição pública Caixa e o Banco Pan também são relevantes. Já com relação à centralidade betweenness temos mais atores com alguma relevância se comparamos com 2010 – 34 em 2015 contra 27 em 2010 – mas assim como na rede anterior, apenas alguns atores possuem uma relevância de intermediação significativa. São eles: novamente Oswaldo de Assis Filho (BTG, Confederação Nacional das Instituições Financeiras, FEBRABAN), Manuel Augusto Alves Silva (Caixa, Ministério da Fazenda), novamente Fernando Marsella Chacon (Confederação Nacional das Instituições Financeiras, Fundação Itaú Unibanco) e Manoel Felix Cintra Neto (Associação Brasileira de Bancos, Confederação Nacional das Instituições Financeiras, Indusval). Aqui fica evidente, mais uma vez, a importância dos diretores interligarem associações - Associação Brasileira de Bancos (ABBC), CNF e FEBRABAN – às instituições privadas, BTG Pactual e Banco Indusval, e fundos de pensão (Fundação Itaú Unibanco). Interessante destacar que um dos diretores com maior papel de intermediação interliga a Caixa ao Ministério da Fazenda.

**Tabela 9 – Os 5 maiores scores de centralidade e nº de diretores que os apresentaram nas redes de 2015**

<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweenness CP</b>
0.194(1)	0.294(1)	0.501(1)
0.181(6)	0.291(2)	0.433(1)
0.176(4)	0.283(2)	0.316(1)
0.169(2)	0.270(2)	0.313(1)
0.154(1)	0.264(1)	0.295(1)

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Novamente, é importante olharmos para os índices de centralidade dos diretores em conjunto o próprio índice de centralização da rede como um todo. Mais uma vez, podemos perceber que a rede de diretores componente principal possui uma baixa centralização em termos de degree (5.9%), inferior ainda ao índice de 2010 que era de 9.6%. Em termos de centralização closeness, a rede também é pouco centralizada, com muitos atores com centralidades de proximidade similares. Este índice (17.6%), inclusive,

também é inferior ao de 2010 que era de 28%. Por sua vez, em termos de centralização betweenees a rede de 2015 já apresenta um índice de centralização mais elevado, próximo dos 50%. Este índice é superior ao de 2010 (43.8%), o que evidencia ainda mais a importância de poucos atores para garantir a coesão de uma rede com uma baixa densidade (2% das relações possíveis estabelecidas na rede integral e 7% na rede componente principal). Novamente a participação em associações se apresentam com um fator importante para a intermediação das relações na rede.

**Tabela 10 – Índices de centralização para a rede de diretores 2015 componente principal**

<b>Índices</b>	<b>Valores</b>
<b>Centralização Degree</b>	5.9%
<b>Centralização Closeness</b>	17.6%
<b>Centralização Betweenness</b>	49.2%

Fonte: Elaborado pelo autor.

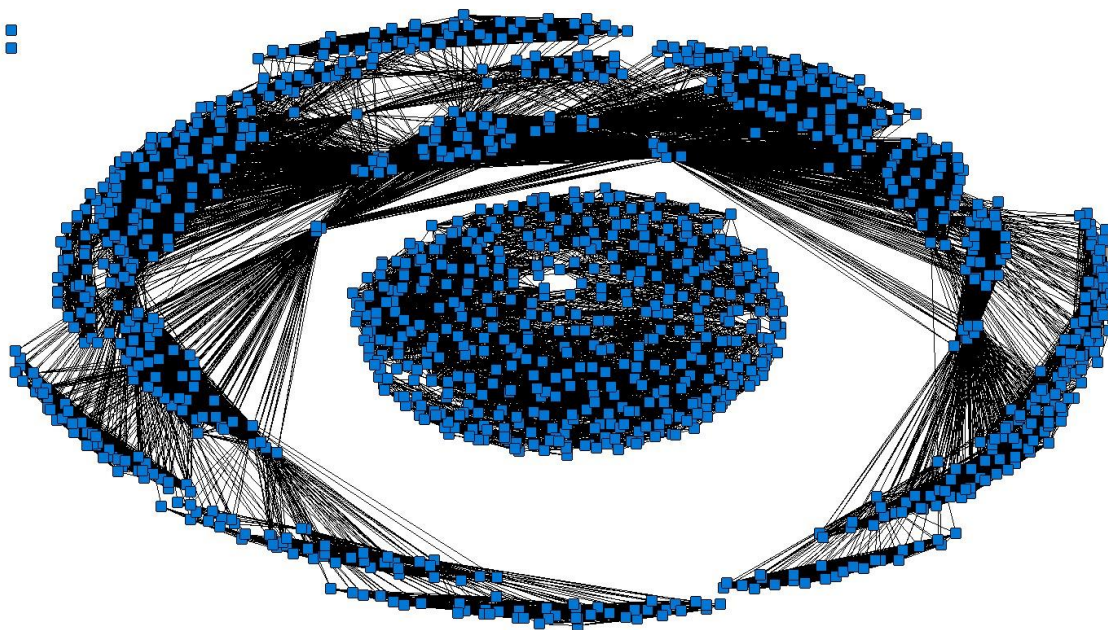
### 6.1.3 A rede de diretores de 2019

Na Tabela 11 estão expostas as métricas gerais da rede de diretores de 2019. Dentre as três redes de anos individuais, esta é de longe a maior, em grande medida, como já discutido na Seção 5, devido à maior disponibilidade de dados. A rede integral possui 1246 diretores enquanto o seu componente principal 795, o que representa 63.8% da rede, o maior percentual até aqui. Isto quer dizer que em 2019 a maior parte da rede encontra-se interligada, com 36.2% isolados em 34 componentes. Como é possível perceber na Imagem 8, mais uma vez o centro da rede contém os componentes isolados, enquanto a parte circundante representa o componente principal visto na Imagem 9.

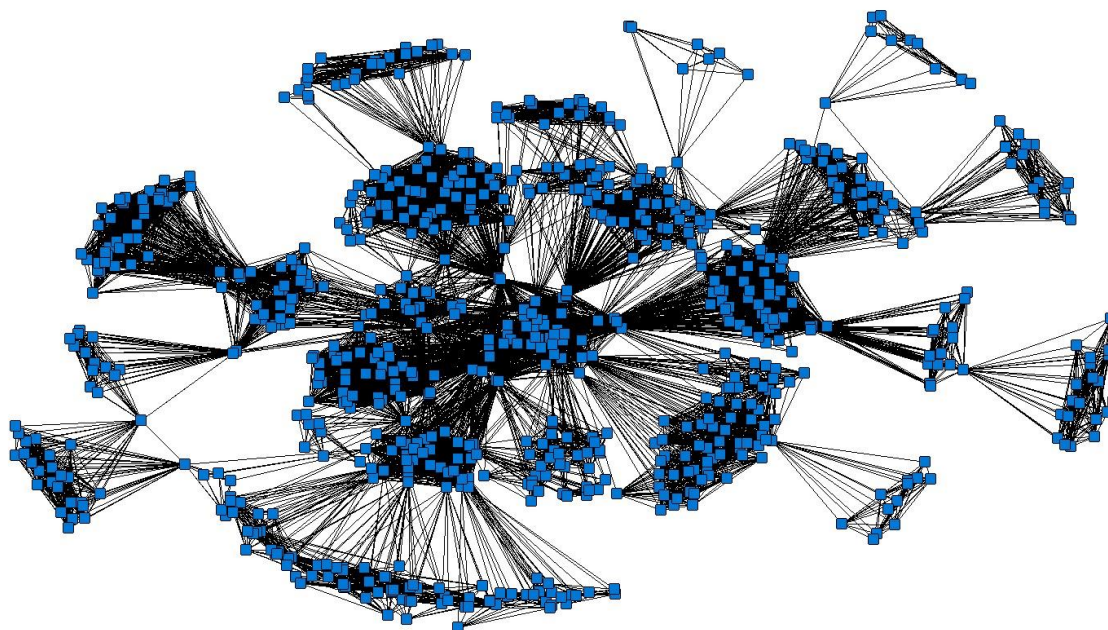
**Tabela 11 – Métricas redes 2019**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nodos</b>	1246	795
<b>Nº de Laços</b>	34084	26102
<b>Degree Médio</b>	27.355	32.833
<b>Densidade</b>	0.022	0.041
<b>Componentes</b>	35	1
<b>Distância Média</b>	3.420	3.452
<b>Diâmetro</b>	7	7

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 8 – Rede diretores 2019**

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 9 – Rede diretores 2019 componente principal**

Fonte: Elaborado pelo autor.

O degree médio da rede 2019 integral é 27.3 e de 32.8 apenas com seu componente principal, quantidade próxima às observadas nos anos anteriores. Assim como em 2010 e 2015, a rede de 2019 também apresenta baixa densidade, com 2% das relações possíveis estabelecidas na rede integral e 4% no componente principal. A distância geodésica média

da rede é de 3.4 relações tanto para a rede integral quanto para a rede componente principal, menor do que 2015 e no mesmo nível de 2010. Por sua vez, o diâmetro da rede é de 7, também menor do que em 2015 e no mesmo nível de 2010. Estes dados indicam uma rede que apesar de pouco densa, possui coesão.

Na Tabela 12 estão indicados os principais índices de centralidade dos diretores do componente principal da rede de 2019. Diante da centralidade degree, podemos perceber, que mais uma vez, não há uma grande discrepância entre os maiores índices. Destacamos os diretores com as maiores centralidades degree: José de Menezes Berenguer (ABBC, Associação Brasileira de Bancos Internacionais, CNF, FEBRABAN), Sérgio Agapito Lires Rial (CNF, FEBRABAN, Santander, Getnet), Ricardo Gelbaum (ABBC, CNF, FEBRABAN, Daycoval), Claudia Politanski (Associação Brasileira de Bancos Internacionais, FEBRABAN, Itaú), José de Paiva Ferreira (FEBRABAN, Santander, Getnet). Na rede de 2019 fica evidente que os diretores mais centrais em termos de degree são aqueles que participam de ao menos uma associação. A interligação entre associações e instituições privadas como o Daycoval, Itaú, Santander e Getnet também se mostra relevante. Já em termos de proximidade, o índice de centralidade closeness indica 54 diretores com índices superiores a 0.4, indicando uma discrepância maior do que nos anos anteriores, tendo em vista 795 diretores que integram o componente principal. Os diretores mais centrais em termos de closeness são: mais uma vez o mais central é José de Menezes Berenguer (ABBC, Associação Brasileira de Bancos Internacionais, CNF, FEBRABAN), novamente Ricardo Gelbaum (ABBC, CNF, FEBRABAN, Daycoval) e Claudia Politanski (Associação Brasileira de Bancos Internacionais, FEBRABAN, Itaú), Manoel Felix Cintra Neto (ABBC, FEBRABAN), Érico Sodré Quirino Ferre (ABBC, FEBRABAN), Rubem de Freitas Novaes (FEBRABAN, BB, Votorantim), José Ricardo Fagonde Forni (FEBRABAN, BB) e Márcio Hamilton Ferreira (FEBRABAN, BB). Em termos de proximidade, os diretores mais centrais para o índice closeness são, mais uma vez, aqueles que participam de ao menos uma associação, interligados estas a instituições tanto públicas quanto privadas. Diferentemente dos anos anteriores, em 2019 não há diretores com índices muito significativos de intermediação, sendo que apenas 2 diretores apresentaram índices betweenness igual ou maior que 0.1. Entre os índices 0.01 e 0.09 temos 66 diretores. Em termos de intermediação destacamos os dois diretores mais centrais: mais uma vez Claudia Politanski (Associação Brasileira de Bancos Internacionais, FEBRABAN, Itaú) e Sérgio Agapito Lires Rial (CNF, FEBRABAN, Santander, Getnet). Em termos de



intermediação, os dois diretores mais importantes da rede de 2019 são justamente aqueles responsáveis por interligar as associações FEBRABAN, CNF Associação Brasileira de Bancos Internacionais (ABBI) à maior instituição financeira privada com capital majoritariamente nacional – o Itaú – e à maior instituição financeira estrangeira em atividade no país – o Santander. Interessante observar que Claudia Politanski aparece como um elemento importante na rede, estando entre os mais centrais para os três índices.

**Tabela 12 – Os 5 maiores scores de centralidade e nº de diretores que os apresentaram nas redes de 2019**

<b>Degree</b>	<b>Closeness</b>	<b>Betweenness</b>
0.213(1)	0.470(1)	0.120(1)
0.184(1)	0.463(1)	0.100(1)
0.176(1)	0.449(3)	0.096(1)
0.168(1)	0.447(1)	0.095(1)
0.152(1)	0.446(2)	0.091(1)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Quando olhamos para a Tabela 13, os índices individuais de centralidade ganham maior sentido. Como era de se esperar a rede de 2019, assim como as demais, apresenta alta homogeneidade em termos de índices de degree, com uma baixa discrepância entre os índices dos diretores que é sintetizada em um índice de centralização degree de 5.7%, bem próximo do de 2015. Já em termos de proximidade, a rede de 2019 é a menos homogênea dentre as três analisadas até aqui, indicando um grupo de diretores que são mais centrais. Isto se deve, em grande medida, aos vários diretores com índices significativos – acima de 0.4. Diferentemente das redes de 2010 e 2015, a rede de 2019 é mais homogênea em termos de intermediação, apresentando o menor índice de centralização betweenness (11.7%). Isto quer dizer, que ao contrário dos anos anteriores, as intermediações da rede não estão concentradas em poucos indivíduos – como é possível observar na Imagem 9, onde se percebe vários segmentos da rede interligados por um ou mais nodos a um segmento central.

**Tabela 13 – Índices de centralização para a rede de diretores 2019 componente principal**

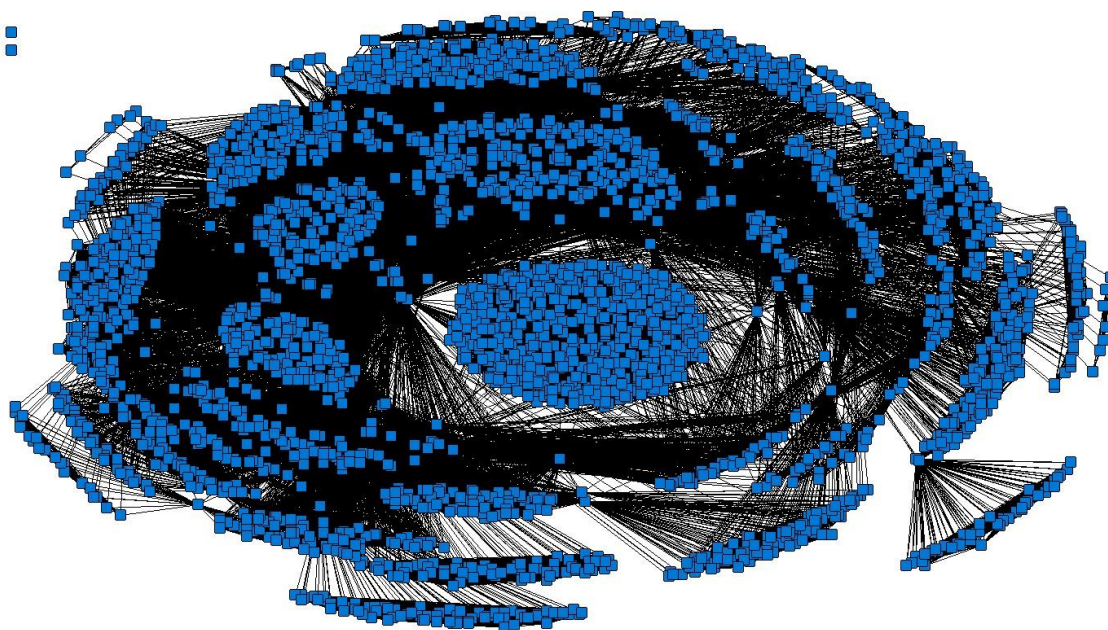
<b>Índices</b>	<b>Valores</b>
<b>Centralização Degree</b>	5.7%
<b>Centralização Closeness</b>	34.3%
<b>Centralização Betweenness</b>	11.74%

Fonte: Elaborado pelo autor.

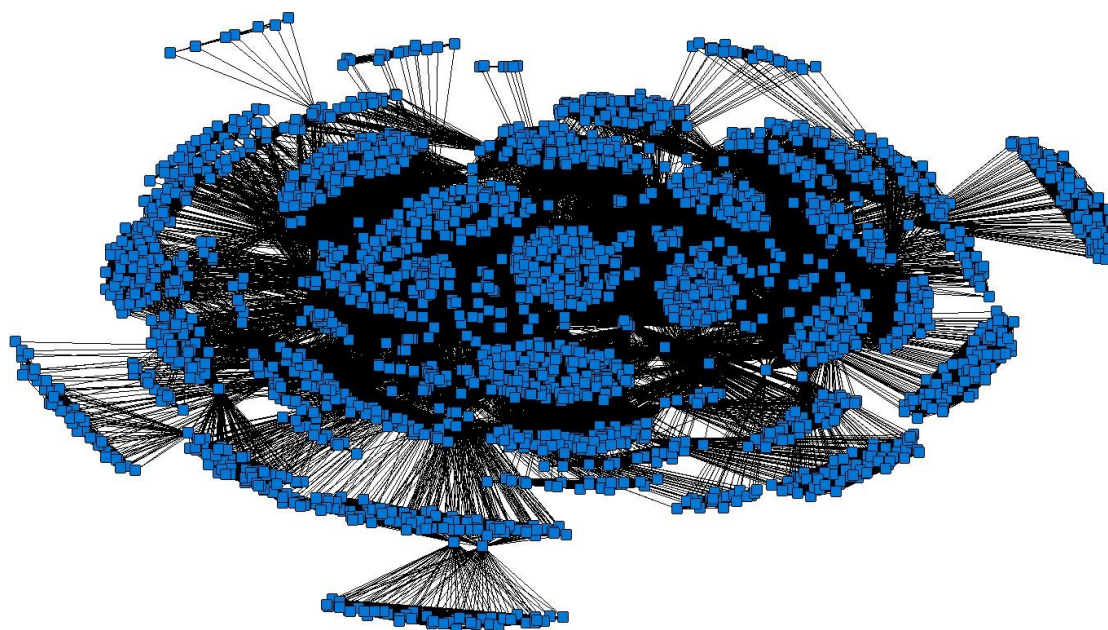
#### 6.1.4 A Rede de Diretores de 2019-2010

Diferentemente das redes anteriores, a rede que será analisada agora cobre um período de 10 anos (2010 a 2019). Como já discutido na Seção 5, esta rede engloba todos os diretores de todas as instituições da base de dados do período citado. Nesta base os laços também são criados - além da coparticipação em diretorias e conselhos no mesmo ano - pela participação do diretor na diretoria e/ou conselho em duas ou mais instituições ao longo destes 10 anos. Por exemplo, se o diretor João ocupou em 2011 um cargo na diretoria da instituição X e em 2019 um outro cargo em diretoria da instituição Y, foi considerado o estabelecimento de um laço. Como já discutido, a vantagem desta abordagem é nos permitir captar processos de longo prazo além da relação entre setor público e privado, tendo em vista a “cláusula de contaminação”.

Como era de se esperar, a rede 2019-2010 é muito maior do que as anteriores. Integralmente ela possui 3125 diretores, enquanto o seu componente principal possui 2537. Desta forma 81.1% dos diretores encontram-se interligados em um componente principal, enquanto 18.9% encontram-se isolados em 22 componentes. Como é possível perceber a porcentagem da rede interligada é muito superior aos demais anos, indicando que a rede conseguiu captar muitas relações que foram estabelecidas ao longo dos anos. Como é possível perceber nas Imagens 10 e 11, mais uma vez no centro da rede encontram-se os componentes isolados, enquanto a área circundante indica o componente principal.

**Imagem 10 – Rede diretores 2019-2010**

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 11 – Rede diretores 2019-2010 componente principal**

Fonte: Elaborado pelo autor.

Como é possível perceber na Tabela 14, o degree médio para a rede integral e a componente principal são respectivamente 76.6 e 82.7, valores muito superiores aos anos anteriores. A quantidade de instituições captadas pela amostra de 10 anos e uma maior quantidade de diretores integrados na rede justificam estes valores. Mais uma vez a rede

possui uma baixa densidade, com a menor densidade para o componente principal dentre as redes analisadas. Na rede integral apenas 2% das relações possíveis foram estabelecidas, enquanto na rede componente principal esta porcentagem é de 3%. Em termos de distância geodésica média, a rede 2019-2010 é a mais coesa, mas com valores similares aos anos anteriores. O diâmetro da rede 2019-2010 também é menor dentre as redes observadas, indicando uma distância geodésica máxima de 6 relações entre os nodos.

**Tabela 14 – Métricas redes 2019-2010**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nodos</b>	3125	2527
<b>Nº de Laços</b>	239404	209176
<b>Degree Médio</b>	76.609	82.776
<b>Densidade</b>	0.025	0.033
<b>Componentes</b>	23	1
<b>Distância Média</b>	3.021	3.031
<b>Diâmetro</b>	6	6

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Os dados referentes aos diretores em termos de centralidade referentes à rede 2019-2010 estão sintetizados na Tabela 15. A centralidade degree dos diretores na rede da década não se difere dos dados encontrados para os anos de 2019, 2015 e 2010, não havendo uma grande discrepância entre os índices. Os diretores mais centrais em termos de degree são os seguintes: o mais central é Alexandre Corrêa Abreu (BB, Votorantim, Cielo, CNSEG, FEBRABAN, PREVI), seguido por Alberto Monteiro de Queiroz Netto (BB, Votorantim, Santander, PREVI), José Mauricio Pereira Coelho (BB, Cielo, CNSEG, PREVI), Marcio Hamilton Ferreira (BB, Cielo, FEBRABAN, PREVI) e José de Menezes Berenguer (ABBC, ABBI, CNF, FEBRABAN, Santander). Assim, como nas redes anteriores, percebemos que os diretores mais centrais em termos de degree são, em sua maioria, aqueles que participam de ao menos uma associação, interligando-as às instituições públicas (Banco do Brasil), privadas (Votorantim, Cielo e Santander) e o fundos de pensão PREVI. Como esperado, os indivíduos mais centrais são justamente aqueles que participam de várias diretorias/conselhos.

**Tabela 15 – Os 5 maiores scores de centralidade e nº de diretores que os apresentaram nas redes de 2019-2010**

<b>Degree</b>	<b>Closeness</b>	<b>Betweenness</b>
0.204(1)	0.492(1)	0.068(1)
0.165(1)	0.479(1)	0.058(1)
0.149(1)	0.476(1)	0.056(1)
0.148(1)	0.470(1)	0.054(1)
0.145(1)	0.466(2)	0.052(1)

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Em termos de centralidade closeness, não há um cenário muito distinto dos encontrados nas redes anteriores. Apesar de muitos diretores apresentarem um índice acima de 0,4, a diferença entre o maior índice (0,49) e o menor (0,22) não é muito significativa. Os diretores mais centrais em termos de proximidade são estes: novamente Alexandre Corrêa Abreu (BB, Votorantim, Cielo, CNSEG, FEBRABAN, PREVI), seguido por José de Menezes Berenguer (ABBC, ABBI, CNF, FEBRABAN, Santander), Marcio Hamilton Ferreira (BB, Cielo, FEBRABAN, PREVI), Raul Francisco Moreira (ABBC, BB, Cielo), Aldemir Bendine (FEBRABAN, BB, Votorantim) e Rubem de Freitas Novaes (FEBRABAN, BB, Votorantim). Em termos de proximidade, os diretores mais centrais são, assim como em termos de degree, aqueles responsáveis por interligar as principais associações a algumas instituições públicas e privadas, assim como ao fundo de pensão PREVI.

Assim como em 2019 não há índices muito significativos de betweenness, mas sim muitos diretores com algum nível de intermediação na rede – um total de 308. Dentre estes destacamos os mais centrais: Ana Paula Vitali Janes Vescovi (Santander, Caixa, Banestes, Conselho Nacional de Previdência Complementar, Ministério da Fazenda, Secretaria do Tesouro Nacional), Henrique Jäger (BB, PETROS), Cláudia Muinhos Ricaldoni (Conselho Nacional de Previdência Complementar, FORLUZ), mais uma vez José de Menezes Berenguer (ABBC, ABBI, CNF, FEBRABAN, Santander) e Raul Francisco Moreira (ABBC, BB, Cielo). Apesar da intermediação entre associações e instituições públicas, privadas e fundos de pensão continuar a ser elemento importante para a centralidade do diretor, aqui observamos um novo elemento importante: a intermediação da relação entre instituições financeiras público, privadas e fundos de pensão com as agências governamentais Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPB), Ministério da Fazenda e Secretaria do Tesouro Nacional (STN). Inclusive observamos pela primeira vez diretores intermediarem as relações dos fundos de pensão PETROS e FORLUZ. Esta intermediação impacta drasticamente no score

betweeness destes diretores, no tocante que ao intermediarem estas relações os diretores trazem para a rede um número considerável de nodos, tendo em vista a grande quantidade de diretores que estas instituições apresentam.

Mais uma vez observamos estes índices de centralidade em conjunto com os índices de centralização global da rede, presentes na Tabela 16. A rede de 2019-2010 é a mais homogênea em termos de centralidade degree dentre as analisadas, com um índice de apenas 4.2%. Apesar de não apresentarmos o índice de centralização closeness devido a limitação técnica, a pouca discrepância entre os índices indica claramente para uma tendência homogênea da rede. Por sua vez, assim como na rede de 2019, a rede de 2019-2010 apresenta um baixo índice de centralização betweeness. Este fato pode ser explicado, em partes, pelo tamanho das redes de 2019 e 2019-2010. Desta forma, temos uma rede de caráter mais homogêneo, mas com baixa densidade.

**Tabela 16 – Índices de Centralização para a Rede de Diretores 2019-2010**  
**Componente Principal**

<b>Índices</b>	<b>Valores</b>
<b>Centralização Degree</b>	4.2%
<b>Centralização Closeness</b>	-
<b>Centralização Betweeness</b>	7.56%

Fonte: Elaborado pelo autor.

### *6.1.5 Comparativo entre as redes de diretores*

A Tabela 17 traz as métricas gerais de todas as redes analisadas no trabalho. Apesar de alguns pontos já terem sido comparados acima, uma síntese é bem-vinda. Em termos de tamanho, para as redes de anos individuais, a rede de 2019 é a maior, com o seu componente principal tendo mais que o dobro da rede de 2010. Esta diferença no tamanho das redes pode ser explicada pela disponibilidade de dados, ponto esclarecido na Seção 5 deste trabalho. Contudo, não podemos descartar que esta mudança também esteja associada a uma mudança no cenário econômico, político e social brasileiro, no qual a financeirização avançou ao longo da década e a fração financeira torou-se mais relevante para a própria conformação do bloco histórico nacional.

**Tabela 17 – Métricas comparativas**

	2010	2010 CP	2015	2015 CP	2019	2019 CP	2019- 2010	2019- 2010 CP
<b>Nº de Nodos</b>	734	324	943	409	1246	795	3125	2527
<b>Nº de Laços</b>	25080	14860	21560	12632	34084	26102	239404	209176
<b>Degree Médio</b>	34.169	45.864	22.863	30.885	27.355	32.833	76.609	82.776
<b>Densidade</b>	0.047	0.142	0.024	0.076	0.022	0.041	0.025	0.033
<b>Componentes</b>	30	1	45	1	35	1	23	1
<b>Distância Média</b>	3.172	3.409	4.758	4.959	3.420	3.452	3.021	3.031
<b>Diâmetro</b>	7	7	10	10	7	7	6	6

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Em termos de degree médio não há uma grande variação, com exceção da rede de 2019-2010, fato explicado majoritariamente por ser uma rede com muito mais diretores. No geral todas as redes apresentam baixa densidade, com o maior índice alcançado no componente principal da rede de 2010. Apesar desta baixa densidade a rede apresenta certa coesão, tendo em vista que as distâncias geodésicas médias e os diâmetros das redes não são muito elevados; com exceção da rede de 2015, onde a distância média e o diâmetro são maiores.

Quando olhamos comparativamente para os atores mais centrais em cada uma das redes de diretores é possível fazer algumas observações. Alexandre Corrêa Abreu revela-se como um ator importante, estando entre os mais centrais nas redes de 2010, 2015 2019-2010. Inclusive, quando considerados todos as relações estabelecidas entre os anos de 2010 e 2019, o diretor aparece com o mais central e termos de grau e proximidade. Durante este período Alexandre ocupou cargos em 6 instituições diferentes: BB, Votorantim, Cielo, CNSEG, FEBRABAN, PREVI, passando tanto por instituições financeiras públicas, privadas, associações e fundos de pensão. Outros diretores que merecem destaque são: José de Menezes Berenguer, Rubem de Freitas Novaes, Márcio Hamilton Ferreira; todos por serem atores centrais nas redes de 2019 e 2019-2010.

Já a Tabela 18, sintetiza os índices de centralização de todas as redes. Em termos de degree a rede claramente é homogênea, sem a presença de indivíduos muito mais centrais que os demais. Já em termos de centralidade de proximidade, as redes são menos homogêneas de uma forma geral, com a presença de um grupo de diretores mais centrais que os demais. Por sua vez, a centralização betweenness variou consideravelmente. Nas redes de 2010 e 2015 é possível perceber um grau considerável de centralização, com

alguns diretores possuindo os principais scores de intermediação. Já nas redes de 2019 e 2019-2010 as redes passam para um perfil mais homogêneo, na medida em que as intermediações da rede passam a serem feitas por mais diretores.

**Tabela 18 – Centralização comparativa**

Índices	2010	2015	2019	2019-2010
Centralização Degree	9.6%	5.8%	5.7%	4.2%
Centralização Closeness	28%	17.6%	34.3%	-
Centralização Betweenness	43.8%	49.2%	11.7%	7.56%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Desta forma, em termos gerais temos redes pouco densas, com certa coesão, e na maioria dos casos homogêneas. Diante deste perfil é importante salientar a relevância dos diretores mais centrais em termos de intermediação (betweenness). Diante de redes com baixa densidade, são justamente estes diretores que garantem com que a rede não seja ainda menos coesa e possuam ainda mais componentes isolados. Um exemplo são justamente os diretores que na rede 2019-2010 são responsáveis por interligar o fundo de pensão PETROS ao Banco do Brasil e o fundo de pensão FORLUZ ao CNPC, trazendo as dezenas de diretores destes dois fundos para a rede.

#### 6.1.6 Os linkers

Outro dado geral acerca das redes de diretores é quantidade de diretores que estabelecem ligações entre as instituições da rede, ou os *linkers*. *Small linkers* são aqueles diretores que participam da diretoria de duas instituições. Os *medium linkers* são aqueles que estão nas diretorias de 3 instituições. Por sua vez os *big linkers*, são aqueles raros diretores que participam da diretoria de 4 ou mais instituições. (CARROLL, 2010). Em 2010 vemos - na Tabela 19 - que dentre os 734 diretores, apenas 38 são os responsáveis por interligarem diferentes instituições; um total de apenas 5.1% dos diretores da rede. Destes, 34 são *small linkers* e 4 *medium linkers*. Já em 2015, de 943 diretores totais, apenas 46 são *linkers*; um percentual de apenas 4.8% dos diretores da rede. Destes 40 são *small linkers* e 6 *medium linkers*. Em 2019, dos 1246 participantes da rede, apenas 84 são *linkers*; 6.7% dos diretores. Destes, 71 são *small linkers*, 10 *medium linkers* e 3 *big*



*linkers*. Por fim, na rede de 2019-2010, dos 3125 diretores listados, 327 são *linkers*; 10.4% dos diretores. Destes, 259 são *small linkers*, 49 são *medium linkers* e 19 são *big linkers*. O percentual de *linkers* sofre um aumento considerável na rede de 2019-2010 justamente por considerarmos os laços que foram estabelecidos ao longo dos anos. No geral, apesar do fenômeno das diretorias interligadas ser relativamente comum, percebemos que de um ponto de vista dos diretores, apenas a minoria deles divide o seu tempo entre mais de uma instituição.

**Tabela 19 – Quantidade de *small*, *medium* e *big linkers* por rede**

	2010	2015	2019	2019-2010
<b>Small</b>	34	40	71	259
<b>Medium</b>	4	6	10	49
<b>Big</b>	0	0	3	19
<b>Total</b>	38	46	84	327
<b>% de <i>linkers</i></b>	5.1%	4.8%	6.7%	10.4%

Fonte: Elaborado pelo autor.

## 6.2 As redes de instituições: 2010 a 2019

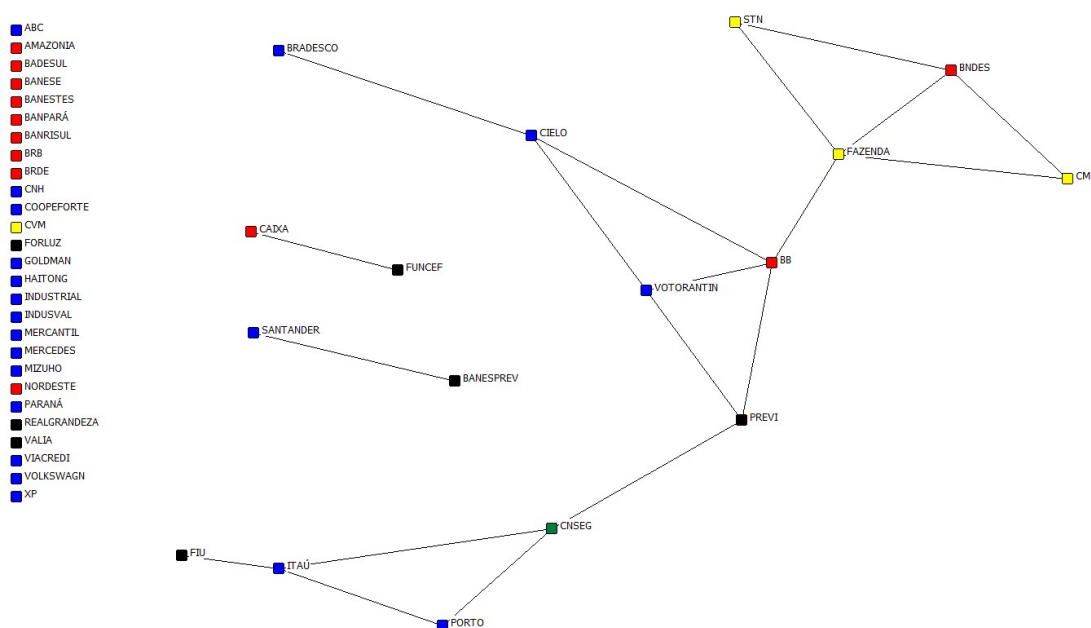
### 6.2.1 A rede de instituições de 2010

Na Tabela 20 estão agrupadas as informações acerca da rede de instituições de 2010. Dentre todas as redes analisadas no trabalho está a menor, possuindo 44 instituições em seu formato integral e apenas 13 em seu componente principal. O componente principal, onde as instituições encontram-se interligadas pelo compartilhamento de um ou mais diretores, representa 29.5% do total de nodos da rede – o menor percentual dentre todas as redes. A Imagem 12 revela uma rede pequena, onde a maior parte dela encontra-se isolada. Nesta rede, assim como nas demais redes de instituições, os nodos “azuis” indicam instituições privadas, os “vermelhos” são instituições públicas, os “verdes” são associações, os “amarelos” são agências governamentais e os “pretos” são fundos de pensão.

**Tabela 20 – Métricas redes instituições 2010**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nós</b>	44	13
<b>Nº de Laços</b>	38	34
<b>Degree Médio</b>	0.864	2.615
<b>Densidade</b>	0.020	0.218
<b>Componentes</b>	30	1
<b>Distância Média</b>	2.888	2.936
<b>Diâmetro</b>	6	6

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 12 – Rede instituições 2010**

Fonte: Elaborado pelo autor.

O degree médio da rede integral é de 0.8 e de 2.6 na rede componente principal. Insto indica que na rede integral cada nodo possui menos de uma relação em média. Como era de se esperar, a densidade da rede integral é baixa, indicando que pouco mais de 2% de todas as relações possíveis da rede foram estabelecidas. Por sua vez, a rede contendo apenas o componente principal apresenta uma densidade considerável – a maior dentre todas as redes analisadas -, apresentando mais de 21% de todas as relações possíveis. A distância geodésica média da rede integral é de 2.8 e de 2.9 na rede componente principal, enquanto o diâmetro da rede é de 6 relações, pontos que indicam uma rede com certo nível de coesão.

Já na Tabela 21 estão indicadas as instituições mais centrais em termos de grau, proximidade e intermediação, com os seus respectivos índices entre parênteses. Em

termos de degree o Banco do Brasil é a instituição mais central da rede de 2010. A maior instituição financeira pública do país compartilha 4 diretores com a Cielo, 3 com o banco Votorantim, 6 diretores com o seu fundo de pensão PREVI e 1 diretor com o Ministério da Fazenda. O Ministério da Fazenda é a segunda instituição mais central em termos de degree, mas isto ocorre, em grande medida, devido ao compartilhamento de 6 diretores com a Secretaria do Tesouro Nacional – algo esperado tendo em vista que a STN é uma agência subordinada ao Ministério da Fazenda. Além destes diretores compartilhados e aquele já citado com o BB, o Ministério ainda compartilha 1 diretor com o BNDES e 1 com o Comitê Monetário Nacional (algo também esperado, tendo em vista que o Ministro da Fazenda sempre integra o CMN). Na sequência temos o fundo de pensão PREVI, posição largamente influenciada pela relação próxima com o BB. Além desta relação, o PREVI também compartilha 2 diretores com o banco Votorantim e 1 com a associação CNSEG. Na sequência temos a Cielo, que além dos diretores compartilhados com o BB, compartilha 3 com o Bradesco e 1 com o banco Votorantim; e o Itaú, que compartilha 5 diretores com o seu fundo de pensão Fundação Itaú Bradesco (FIU), 2 com a Porto Seguros e 3 com a CNSEG.

**Tabela 21 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2010**

<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweenness CP</b>
BB (1.167)	BB (0.500)	BB (0.561)
FAZENDA (0.750)	PREVI (0.462)	PREVI (0.485)
PREVI (0.750)	VOTORANTIM (0.429)	FAZENDA (0.417)
CIELO (0.667)	FAZENDA (0.414)	CNSEG (0.409)
ITAÚ (0.667)	CNSEG (0.387)	CIELO e ITAÚ (0.167)

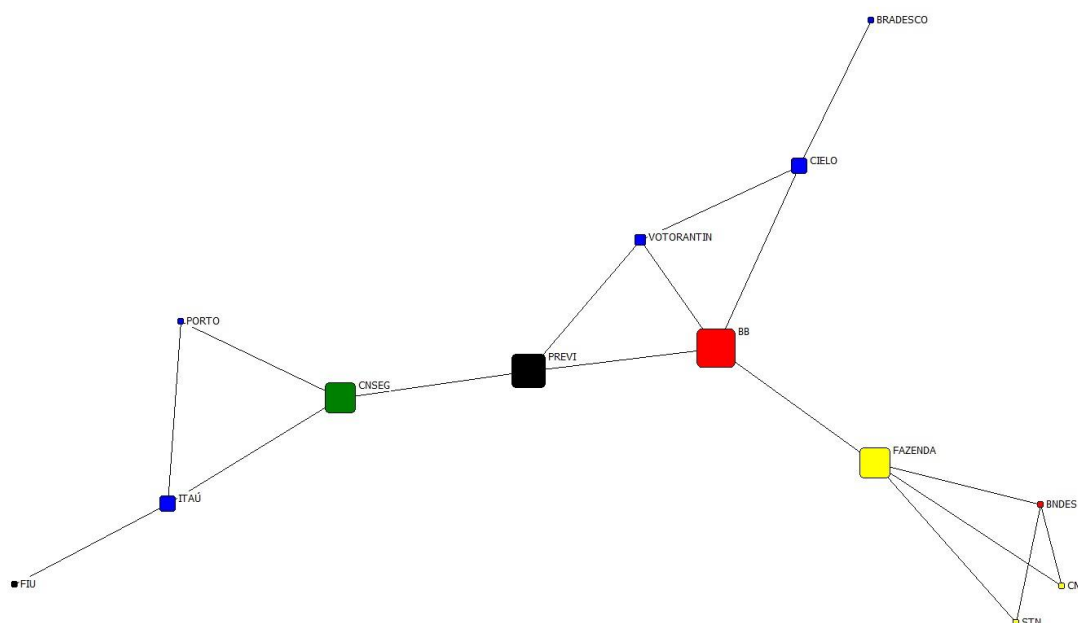
**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Com relação à centralidade de proximidade, mais uma vez temos o BB como o mais central, estando próximo tanto de um núcleo de relações entre agências governamentais e o BNDES, quanto de um setor da rede intermediado pela CNSEG. As outras instituições mais centrais são PREVI, Votorantim, Ministério da Fazenda e CNSEG. Como podemos perceber na Imagem 12, as instituições mais centrais em termos de closeness são justamente aqueles que se encontram em uma posição mais centralizada da rede.

Já em termos de intermediação, o BB também aparece como a mais central. Como é possível perceber na Imagem 13 – onde o tamanho do nodo é proporcional ao índice de intermediação -, caso o BB fosse removido da rede, o setor inteiro de agências

governamentais e o BNDES não integrariam o componente principal da rede. Na sequência temos o fundo PREVI intermediando as relações da rede com o grupo formado por CNSEG, Porto, Itaú e FIU; o Ministério da Fazenda intermediando as relações de agências governamentais e BNDES com o resto da rede; a CNSEG intermediando as relações de Itaú, Porto e FIU com o resto da rede; e por fim, a Cielo e o Itaú que intermediam, respectivamente, as relações do Bradesco e FIU com o resto da rede.

**Imagem 13 – Rede instituições 2010 tamanho do nodo igual índice de intermediação**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Assim como foi feito para as redes de diretores, também iremos complementar as análises dos índices de centralidades das instituições com os índices globais de centralização da rede. Em termos de degree a rede tem um caráter mais homogêneo. Apesar do BB possuir um índice significativamente superior às demais, metade da rede apresentou um índice igual ou superior a 0.5. Já em termos de proximidade, a rede é menos homogênea, mas não tende a uma centralização em uma ou outra instituição. Isto ocorre pois 11 das 13 instituições apresentaram um índice de closeness entre 0.3 e 0.5. Por fim, a rede apresenta certo grau de centralização – 41.6% - em termos de intermediação. Isto ocorre, pois, os maiores scores de betweenness estão concentrados em 4 instituições: BB, PREVI, Ministério da Fazenda e CNSEG.

**Tabela 22 – Índices de centralização para a rede de instituições 2010 componente principal**

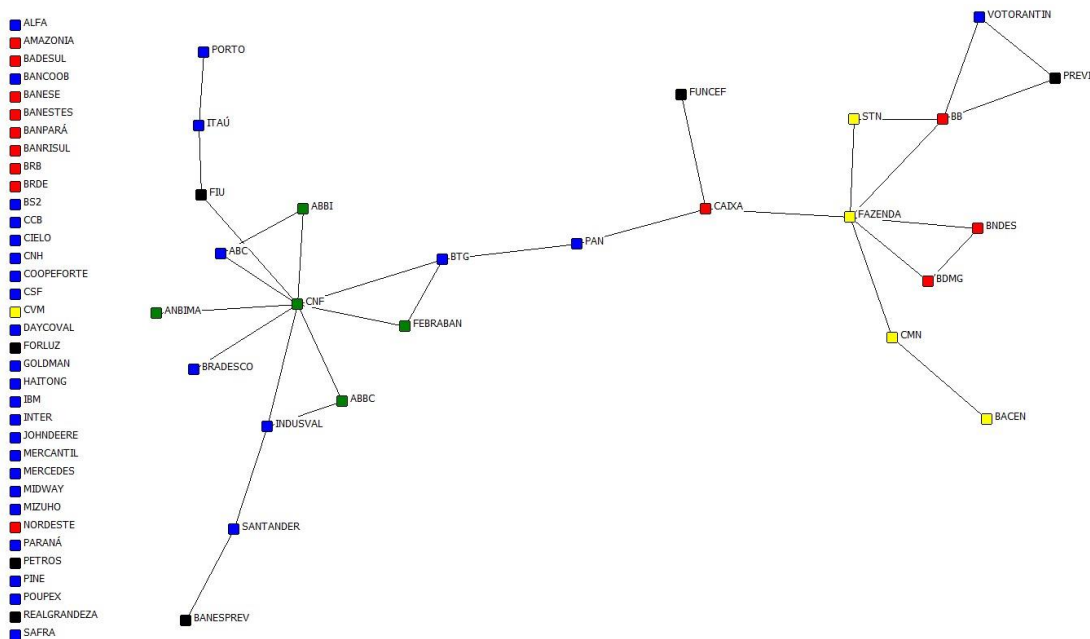
Índices	Valores
Centralização Degree	12.6%
Centralização Closeness	32.6%
Centralização Betweenness	41.6%

Fonte: Elaborado pelo autor.

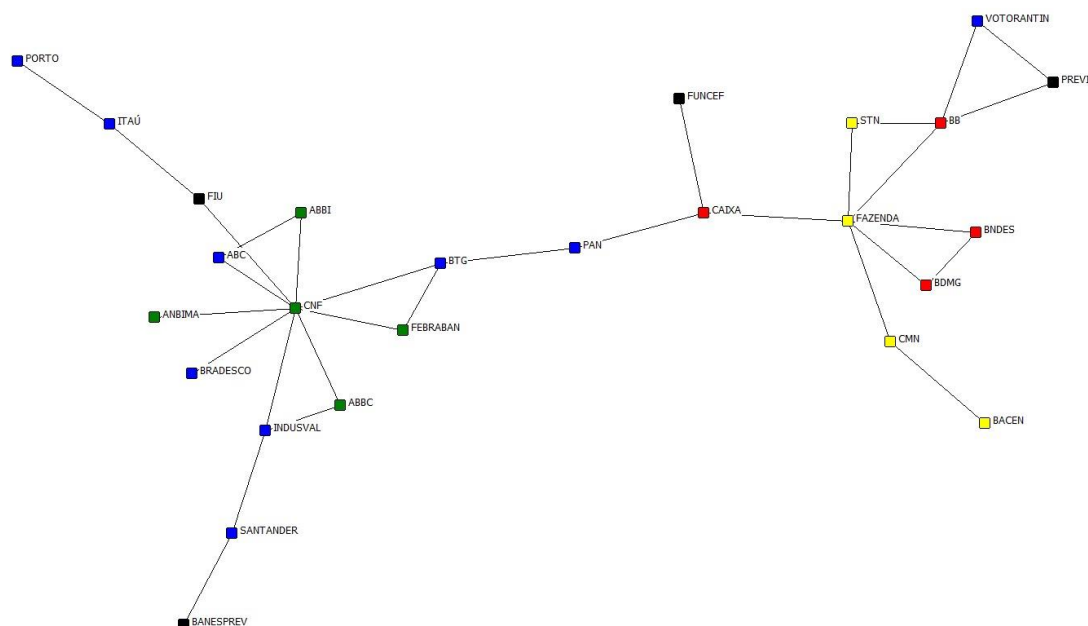
### 6.2.2 A rede de instituições de 2015

Em 2015, a rede de instituições apresenta 70 instituições em sua forma integral. O componente principal possui 26 instituições, 37% do total. Assim como na rede de instituições de 2010, a Imagem 14 mostra uma rede com muitos componentes, uma série de instituições que não estão interligadas entre si listadas no canto da imagem. Como é possível perceber, o único tipo de instituição que está completamente integrada são as associações (representadas pela cor verde na imagem). Ainda observando a Imagem 14, agora também com o auxílio da Imagem 15, podemos perceber uma espécie de 2 setores no componente principal da rede. Um contendo as associações e instituições financeiras privadas, e outro contendo as agências governamentais e bancos públicos.

**Imagem 14 – Rede instituições 2015**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 15 – Rede instituições 2015 componente principal**

Fonte: Elaborado pelo autor.

A rede de 2015 possui uma degree médio de 0.8 em sua forma integral e de 2.3 em seu componente principal, como é possível perceber na Tabela 23. Desta forma, assim como na rede anterior, cada instituição realiza, em média, menos de uma relação na rede integral. Isto denota, como esperado, uma densidade muito baixa, com pouco mais de 1% de todas as relações possíveis realizadas. Esta densidade melhora no componente principal, passando para mais de 9%. A distância geodésica média de 4.1 – tanto na rede integral quanto na componente principal - e o diâmetro de 9 relações, revela que a rede de 2015 apresenta a menor coesão se comparada com as demais redes de instituições.

**Tabela 23 – Métricas redes instituições 2015**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nós</b>	70	26
<b>Nº de Laços</b>	62	62
<b>Degree Médio</b>	0.886	2.385
<b>Densidade</b>	0.013	0.095
<b>Componentes</b>	45	1
<b>Distância Média</b>	4.182	4.182
<b>Diâmetro</b>	9	9

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na Tabela 24 temos as instituições mais centrais e seus respectivos índices de degree, closeness e betweeness. Em termos da centralidade de grau, a Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF) revela-se como a mais central, compartilhando 5 diretores com a FEBRABAN, 4 com a ABBC, 4 com a ANBIMA e 2 com a ABBI; o que revela um grau considerável de compartilhamento de diretores entre as associações. Além destas a CNF ainda compartilha 1 diretor com o BTG Pactual, o banco Indusval, o Bradesco e o banco ABC. Banco do Brasil vêm logo na sequência em termos de centralidade de grau, compartilhando 1 diretor com o Ministério da Fazenda e a Secretaria do Tesouro Nacional (STN), 2 com o banco Votorantim e 6 com o seu fundo de pensão PREVI. Com o mesmo índice do BB, o Ministério da Fazenda vem longo em seguida, compartilhando 5 diretores com a STN, 1 com o Conselho Monetário Nacional e 1 com os bancos públicos BNDES, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), Caixa e BB. A quarta mais central é o fundo PREVI, compartilhando, além dos 6 já citados com o BB, 1 diretor com o Votorantim. A quinta instituição mais central é a FEBRABAN, a qual compartilha os 5 diretores já citados com a CNF e 1 com o BTG.

**Tabela 24 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2015**

<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweeness CP</b>
CNF (0.800)	BTG (0.338)	CNF (0.663)
BB (0.400)	CNF (0.333)	CAIXA (0.530)
FAZENDA (0.400)	PAN (0.329)	BTG (0.520)
PREVI (0.280)	CAIXA (0.313)	FAZENDA (0.520)
FEBRABAN (0.240)	FEBRABAN (0.291)	PAN (0.513)

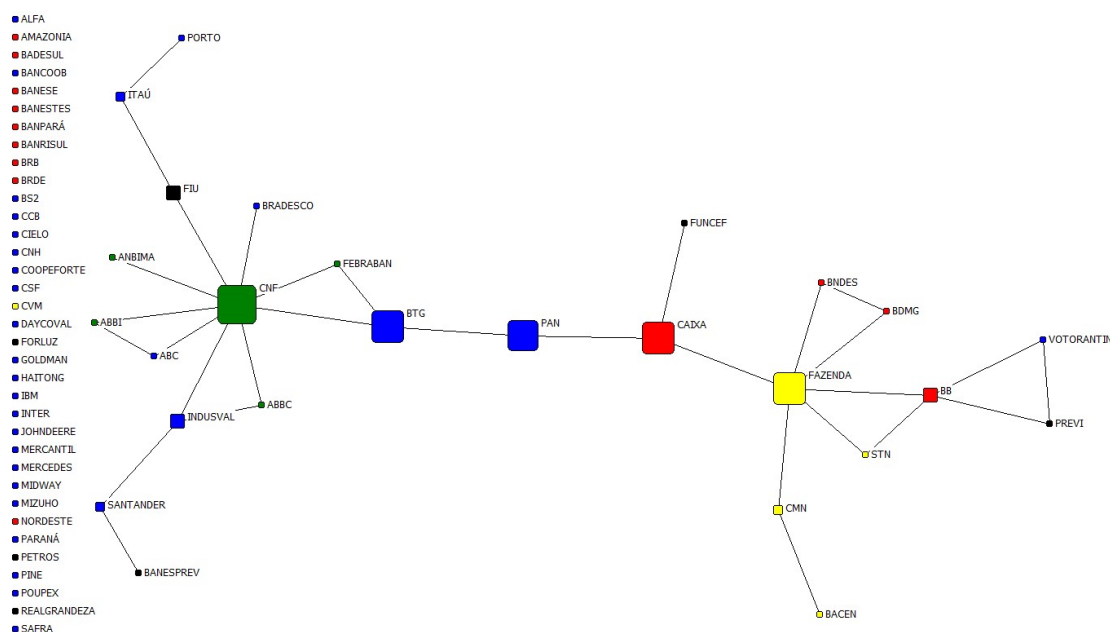
**Fonte: Elaborado pelo autor.**

A instituição mais central em termos de proximidade é o BTG, justamente por ser a instituição mais próxima entre os dois setores da rede. Na sequência temos a CNF, o banco PAN, a Caixa e a FEBRABAN. Perceba que não há uma grande discrepância entre os índices closeness das instituições. No geral, a variação entre o índice mais alto e o mais baixo é de apenas 0.16.

As instituições mais centrais em termos de intermediação estão representadas na Imagem 16, onde quanto maior for o símbolo da instituição, maior é o seu índice de centralidade de intermediação. Como podemos perceber, a mais central é justamente a CNF, cuja ausência desligaria do componente principal um total de 11 instituições. Na sequência temos Caixa, cuja ausência desligaria da rede todo o setor de agências governamentais e bancos públicos. A terceira mais central é o BTG, caso seja retirado da

rede, isolaria todo o setor de associações e instituições privadas. A quarta é o Ministério da Fazenda, responsável por intermediar as relações de CMN, Banco Central, BDMG e BNDES com o restante da rede. Por fim temos o banco PAN, uma espécie de elo entre os dois setores da rede, posição estabelecida pelas relações com a Caixa e o BTG, seus dois principais acionistas.

**Imagem 16 – Rede instituições 2015 tamanho do nodo igual ao índice de intermediação**



Fonte: Elaborado pelo autor.

Na Tabela 25, temos mais uma vez os índices de centralização global do componente principal da rede de 2015. Apesar do elevado índice de centralização degree da CNF, a rede não apresenta um nível de centralização elevado. Isto ocorre, pois, o BB e o Ministério da Fazenda também realizam um número de relações consideráveis, o que evita uma concentração do índice degree. Cenário similar também para a centralização Colossenses, onde várias instituições com índices similares garantem homogeneidade para a rede. Contudo, este cenário é distinto no caso das relações de intermediação, onde 5 instituições concentram as relações de intermediação, elevando o índice de centralização betweenness para 55.2%. Diante destes índices de centralização em uma rede de baixa densidade, as instituições mais centrais em termos de intermediação mostram-se vitais na rede, na medida em que elas garantem a existência de certa coesão.



**Tabela 25 – Índices de centralização para a rede de instituições 2015 componente principal**

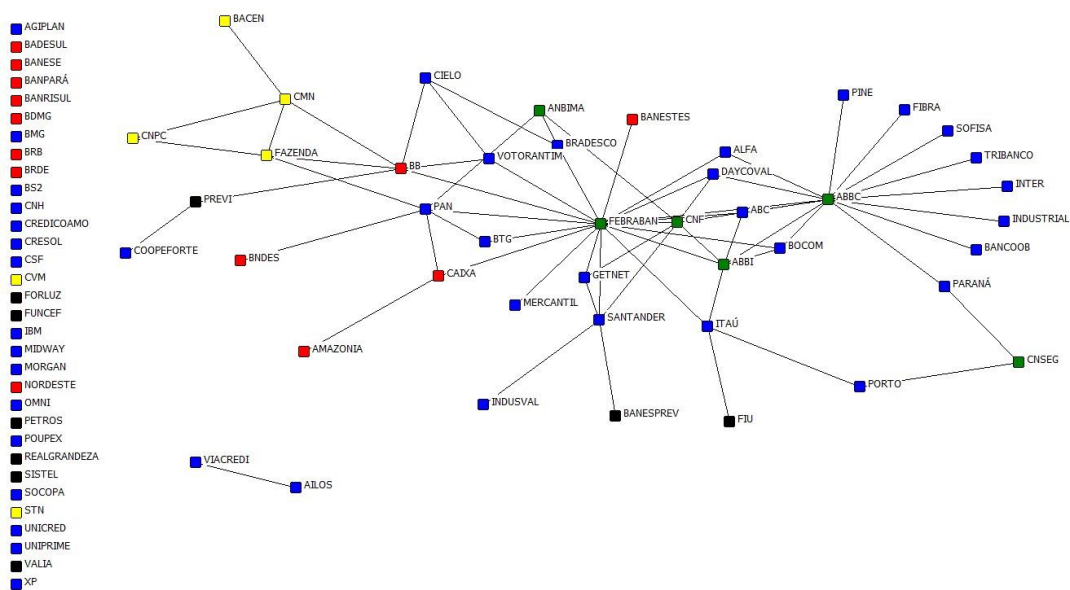
Índices	Valores
Centralização Degree	11.2%
Centralização Closeness	19.2%
Centralização Betweenness	55.2%

Fonte: Elaborado pelo autor.

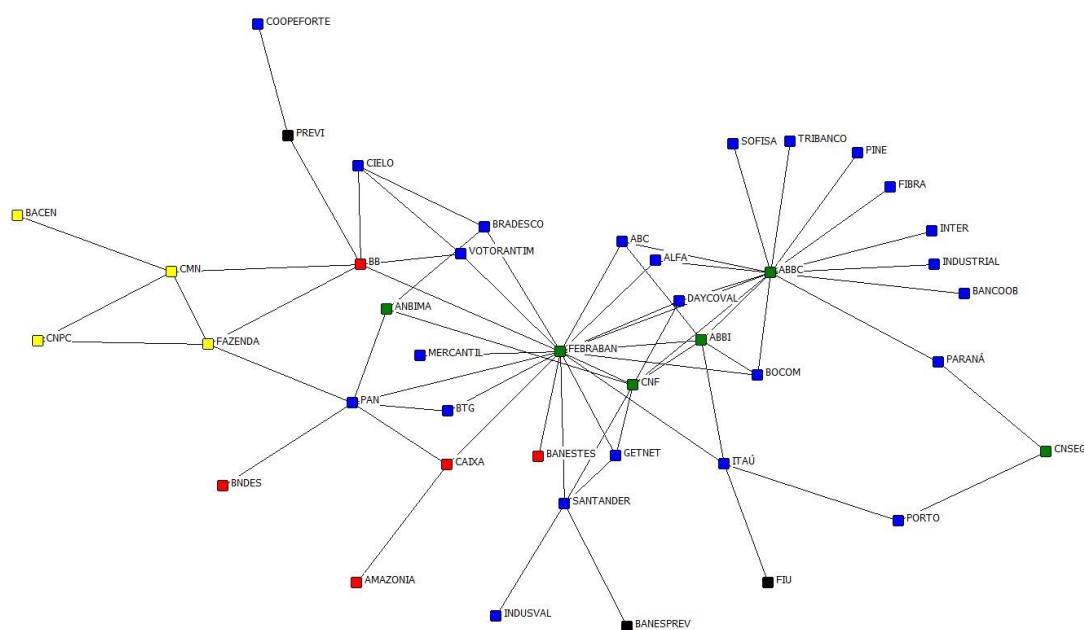
### 6.2.3 A rede de instituições de 2019

A rede de instituições de 2019 está representada na Imagem 17, enquanto na Imagem 18 temos apenas o componente principal da rede. Observando apenas estas imagens, podemos perceber que mais uma vez a rede possui vários componentes isolados, mas com um componente principal com mais instituições interligadas do que nos anos anteriores. Mais uma vez, as associações (representadas pela cor verde) são o único tipo de instituições completamente integradas à rede.

**Imagem 17 – Rede instituições 2019**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 18 – Rede instituições 2019 componente principal**

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Na Tabela 26 temos os dados gerais acerca da rede de 2019. Em sua forma integral a rede possui 76 instituições, enquanto o componente principal 42 – 58% dos nodos da rede. O degree médio indica que na rede integral as instituições possuem, em média, 1.7 laços incidentes. Já no componente principal, este valor é de 3.1. Mais uma vez a densidade da rede é baixa, com 2% das relações totais possíveis realizadas na rede integral, e 7% na rede contendo só o componente principal. A distância geodésica média, tanto da rede integral quanto da componente principal, é de 2.8. O diâmetro por sua vez é de 6. Estes dados indicam uma rede mais coesa se comparada com a de 2015, na medida em que é mais eficiente em aproximar as instituições constitutivas da rede.

**Tabela 26 – Métricas redes instituições 2019**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nodos</b>	76	42
<b>Nº de Laços</b>	134	132
<b>Degree Médio</b>	1.763	3.143
<b>Densidade</b>	0.024	0.077
<b>Componentes</b>	34	1
<b>Distância Média</b>	2.853	2.855
<b>Diâmetro</b>	6	6

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Olhando para os índices de centralidade presentes na Tabela 27, percebemos que em termos de Degree, a FEBRABAN é a mais central. Esta importante associação de bancos compartilha diretores com as seguintes instituições privadas: banco Mercantil (1 diretor), banco PAN (2), BTG (2), Bradesco (4), Votorantim (1), banco ABC (1), banco BOCOM (1), Itaú (2), Santander (2), banco Daycoval (2) e banco Alfa (2). Com os bancos públicos as relações são as seguintes: Caixa (2 diretores), BANESTES (1) e BB (3). A FEBRABAN ainda compartilha diretores com outras três associações: ABBI (5), ABBC (4) e CNF (4). Na sequência, como a segunda mais central temos outra associação, a ABBC. Esta associação também compartilha diretores com um grande número de instituições privadas da rede: ABC (1), BOCOM (1), banco Fibra (2), banco Pine (1), Banco do Paraná (1), Tribanco – antigo banco Triângulo – (2), Sofisa (2), banco Inter (1), Industrial do Brasil (1), banco Alfa (2), BANCOOB (1) e Daycoval (1). Ela ainda compartilha diretores com outras duas associações, além da já citada FEBRABAN: CNF (3) e ABBI (2). A terceira instituição mais central é o Banco do Brasil que compartilha 4 diretores com a Cielo, 3 com o Votorantim, 3 com a FEBRABAN, 4 com o seu fundo de pensão e 1 diretor tanto com o Ministério da Fazenda quanto com o Conselho Monetário Nacional. A quarta mais central é a associação CNF que compartilha 2 diretores tanto com o Santander quanto com a Getnet e 1 com o Daycoval. Além, a CNF compartilha 1 diretor com as associações ABBI e ANBINA, além das já citadas ligações com a FEBRABAN e ABBC. Por fim, o Santander é a quinta instituição mais central, compartilhando 1 diretor com o banco Indusval, 5 com a Getnet e 2 com o fundo Banesprev, além claro, dos laços já citados com a CNF e a FEBRABAN.

**Tabela 27 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2019**

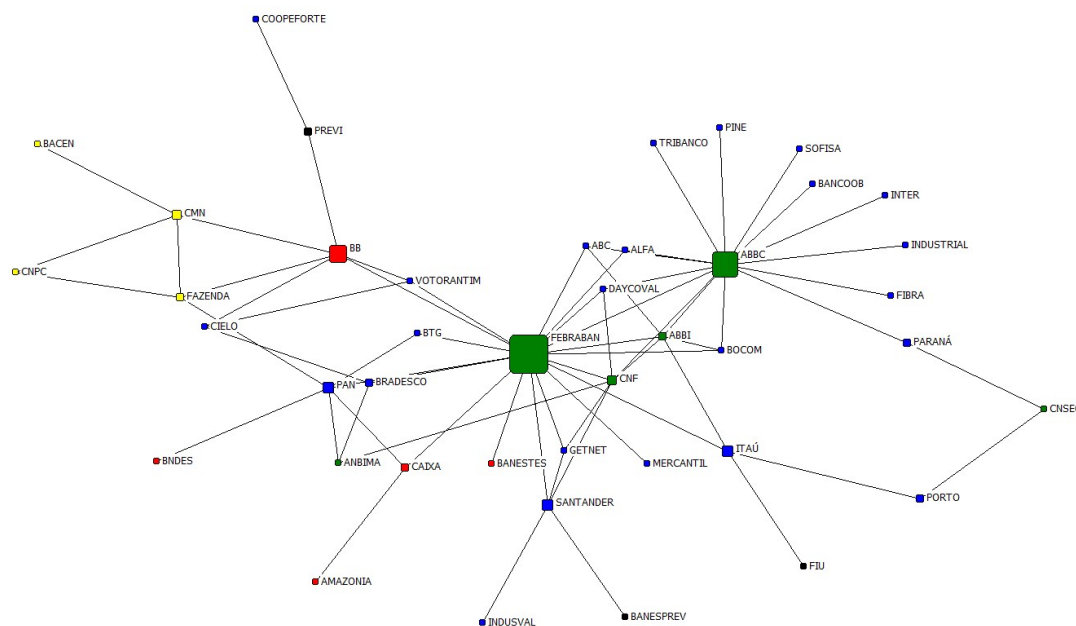
<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweenness CP</b>
FEBRABAN (1.000)	FEBRABAN (0.603)	FEBRABAN (0.655)
ABBC (0.610)	ABBC (0.494)	ABBC (0.382)
BB (0.390)	CNF (0.456)	BB (0.225)
CNF (0.341)	ABBI (0.451)	ITAÚ (0.104)
SANTANDER (0.293)	BB (0.441)	PAN (0.102)

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Em relação à centralidade de proximidade a FEBRABAN mais uma vez é a mais central. Em termos de closeness, as quatro instituições mais centrais em 2019 são associações, seguidas pelo Banco do Brasil, denotando a posição privilegiada das associações na rede. Em termos de intermediação a FEBRABAN mais uma vez se

destaca, seguida por outra associação, a ABBC – como é possível perceber na Imagem 19, onde o tamanho dos nodos é proporcional ao índice de betweenness. Com índices menores, Banco do Brasil, Itaú e PAN completam a lista das cinco com os maiores índices de betweenness.

**Imagem 19 – Rede instituições 2019 componente principal tamanho do nodo igual índice de intermediação**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Diante dos índices globais de centralização da rede descritos na Tabela 28, podemos perceber de imediato, que a rede de 2019 é mais centralizada, logo mais heterogênea, do que as redes de instituições anteriores. Mesmo em termos de degree, o índice de centralização é superior às redes de 2015 e 2010, em grande medida devido ao elevado número de relações estabelecidas pela FEBRABAN e ABBC. A posição central das associações FEBRABAN, ABBC, CNF e ABBI na rede é o principal motivo para um considerável índice 49.6% de centralização closeness. A rede só não é mais centralizada pois não há uma grande discrepância entre os índices closeness dos atores das redes. Por fim, com os índices de betweenness maiores concentrados, basicamente, na FEBRABAN e ABBC, temos uma rede centralizada em termos de intermediação, com um índice de centralização de 62.3%. Estes dados acabam por reforçar de maneira significativa a relevância das associações para as redes do sistema financeiro brasileiro.

**Tabela 28 – Índices de centralização para a rede de instituições 2019 componente principal**

	<b>Rede 2019 Componente Principal</b>
<b>Centralização Degree</b>	18.1%
<b>Centralização Closeness</b>	49.6%
<b>Centralização Betweenness</b>	62.3%

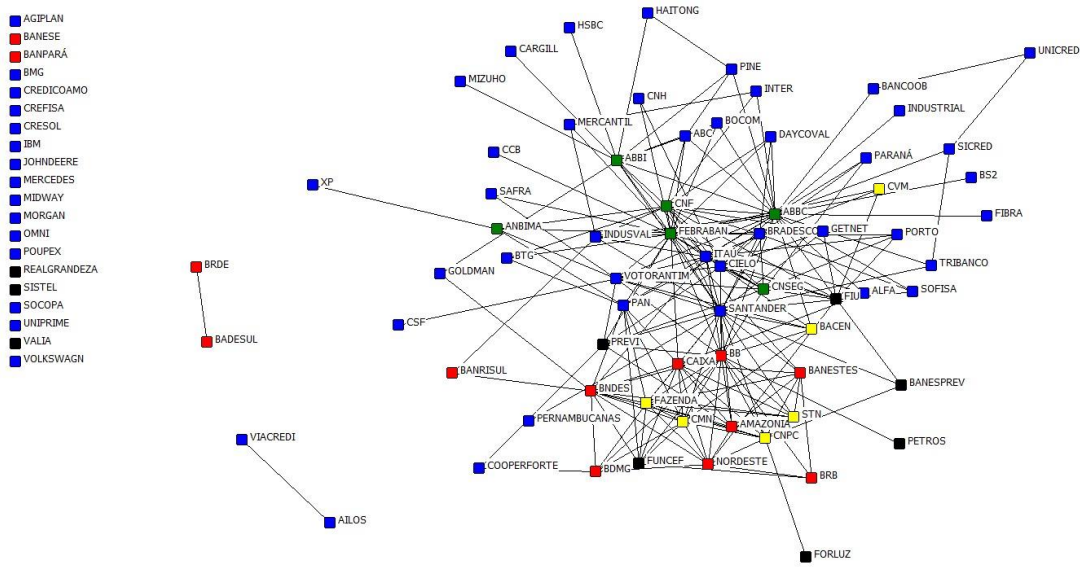
Fonte: Elaborado pelo autor.

#### 6.2.4 A rede de instituições de 2019-2010

Assim como realizado para as redes de diretores, a última rede de instituições a ser analisada é aquela que integra as relações entre as instituições ao longo de uma década. Desta forma, por exemplo, se 2011 o diretor João fazia parte da diretoria da instituição X e em 2019 ele estava na diretoria da instituição Y, foi considerado o estabelecimento de um laço entre a instituição X e Y, além é claro, da consideração dos laços que são estabelecidos pela coparticipação em instituição distintas no mesmo ano.

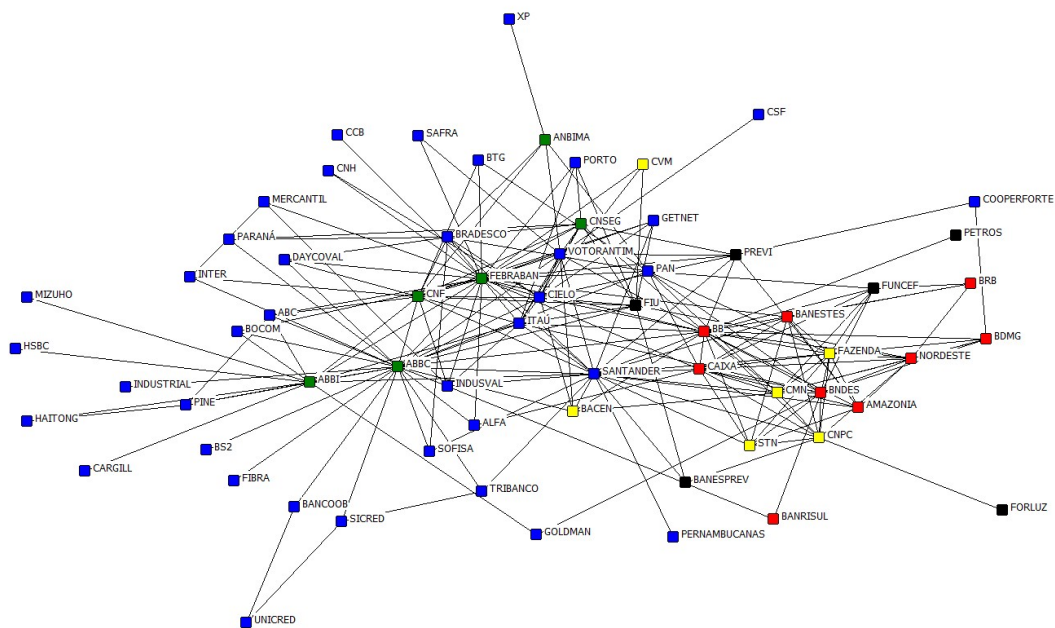
De imediato, consultando a Imagem 20, é possível perceber que ao considerarmos as relações estabelecidas ao longo dos anos o número de componentes da rede cai consideravelmente. Integralmente a rede 2019-2010 possui 89 instituições em 23 componentes. Já o componente principal – Imagem 21 - apresenta 65 instituições, 73% do total de nodos. O número de relações médias estabelecidas pelas instituições é de 4.8 na rede integral e de 6.5 na componente principal. Já a densidade é de 5% das relações totais possíveis estabelecidas na rede integral e de 10% no componente principal. A distância geodésica média e o diâmetro da rede são relativamente baixos, 2.4 e 5 respectivamente, indicando certa coesão da rede.

**Imagem 20 – Rede instituições 2019-2010**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 21 – Rede instituições 2019-2010 componente principal**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Tabela 29 – Métricas redes instituições 2019-2010**

	<b>Integral</b>	<b>Componente Principal</b>
<b>Nº de Nós</b>	89	65
<b>Nº de Laços</b>	430	426
<b>Degree Médio</b>	4.831	6.554
<b>Densidade</b>	0.055	0.102
<b>Componentes</b>	23	1
<b>Distância Média</b>	2.418	2.419
<b>Diâmetro</b>	5	5

Fonte: Elaborado pelo autor.

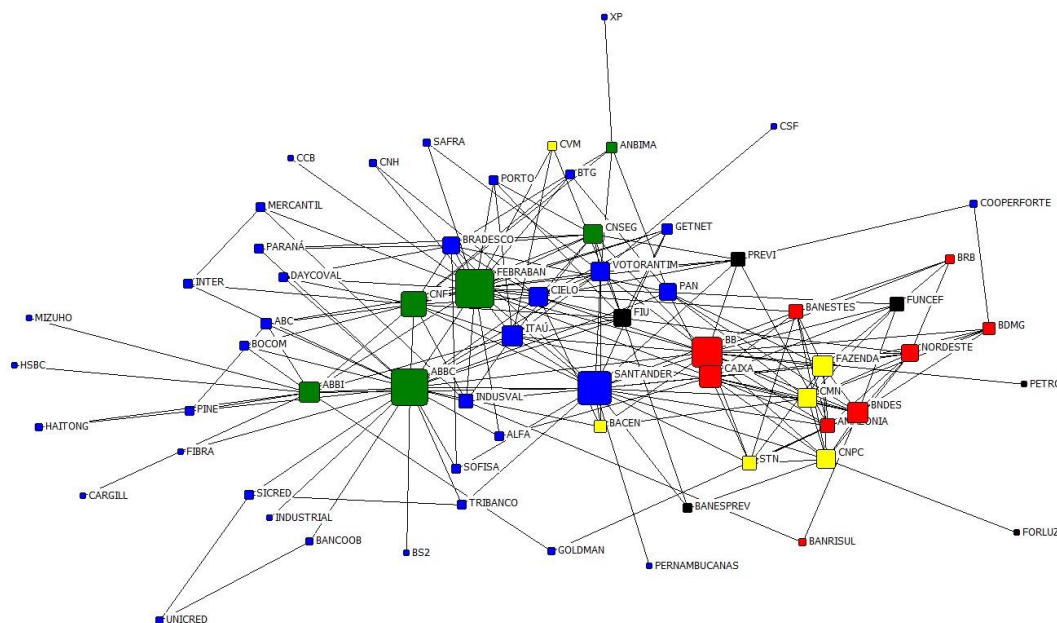
Na Tabela 30 temos as instituições mais centrais da rede e seus respectivos scores de centralidade. Em termos de degree, o Banco do Brasil mostra-se a instituição mais central quando levamos em conta os dados ao longo de 10 anos, como é possível perceber na Imagem 22, na qual o tamanho dos nós é proporcional aos respectivos índices de centralidades degree. O maior banco público brasileiro adquire tal status na rede pelo grande número de relações que estabelece. O BB compartilha diretores com as seguintes instituições financeiras privadas: Cielo (12 diretores), Votorantim (11), Itaí (1), Santander (1). Com outros bancos públicos as relações são as seguintes: Banco da Amazônia (3) BDMG (2), Caixa (2), BNDES (2), Banco do Nordeste (2) e Banco de Brasília (2). Com as associações o BB compartilha diretores com a CNSEG (8), com a FEBRABAN (6) e com a ABBC (1). Com as agências governamentais as relações são com o Ministério da Fazenda (5), com o CMN (1), a STN (1), o BACEN (1) e o CNPC (1). Com os fundos de pensão o BB possui diretores em comum com o PREVI (26), o FUNCEF (1) e o PETROS (1).

**Tabela 30 – As instituições mais centrais e seus scores rede 2019-2010**

<b>Degree CP</b>	<b>Closeness CP</b>	<b>Betweenness CP</b>
BB (1.438)	FEBRABAN (0.615)	ABBC (0.284)
FEBRABAN (1.422)	ABBC (0.610)	FEBRABAN (0.210)
CNF (0.969)	SANTANDER (0.598)	SANTANDER (0.171)
ITAÚ (0.813)	BB (0.566)	ABBI (0.142)
FAZENDA (0.797)	ITAÚ (0.538)	BB (0.130)

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 22 – Rede instituições 2019-2010 componente principal tamanho do nodo igual índice de centralidade de grau**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

A segunda instituição mais central em termos de grau é a FEBRABAN, que assim como o BB, compartilha muitos diretores. Com outras associações são 17 com a CNF, 5 com a ABBC e a ABBI, e 2 com a CNSEG. Com instituições privadas (ABC 1, Alfa 2, BOCM 1, Bradesco 5, BTG 2, CCB 1, Cielo 2, CNH 1, Daycoval 2, Getnet 2, Indusval 1, Itaú 4, Mercantil 1, PAN 4, PORTO 2, Safra 4, Santander 7, Votorantim 5). Com instituições públicas (BANESTES 1, BB 6, Caixa 4). Agências governamentais (CVM 1). Com fundos de pensão (PREVI 2). Com a Comissão de Valores Mobiliários há 1 diretor em comum e com o fundo de pensão PREVI 2 diretores.

CNF é a terceira instituição mais central compartilhando diretores com as seguintes associações: FEBRABAN (17), ABBC (9), ANBIMA (8), ABBI (3) e CNSEG (1). Com instituições financeiras privadas as relações são as seguintes: Bradesco (6), Santander (6), Itaú (3), Getnet (2), Banco ABC (1), BTG (1), Cielo (1), Daycoval (1), Indusval (1), Banco Inter (1). Com o fundo de pensão Fundação Itaú Unibanco (FIU) é compartilhado 1 diretor.

Por sua vez o Itaú é quarta instituição mais central em termos de relações estabelecidas. Com as associações o maior banco privado nacional estabelece as seguintes relações: FEBRABAN (4), CNSEG (3), CNF (3), ABBC (1) e ABBI (1). Com as demais instituições privadas da rede as relações são essas: Porto Seguros (6), Indusval (1),



Santander (1) e Votorantim (1). Com os bancos públicos o Itaú compartilha 1 diretor com o BB e o BNDES. Com a CVM apenas 1 diretor há em comum, enquanto com o seu fundo de pensão FIU, são 27 diretores.

Por fim, a quinta instituição mais central da rede em termos de Degree é o Ministério da Fazenda. Com as instituições privadas o Ministério tem em comum 9 diretores com a Cielo e 1 com o banco PAN e Santander. Com os bancos públicos são compartilhados 6 diretores com o BNDES, 5 com o BB, 3 com a Caixa, 2 com o BDMG e Banco do Nordeste e 1 com o Banco da Amazônia e o BANESTES.

Na rede de 2019-2010 as instituições mais centrais em termos de proximidade são as associações FEBRABAN e ABBC, os bancos privados Santander e Itaú, o banco público BB. Já os maiores índices de intermediação são apresentados pelas associações ABBC, FEBRABAN e ABBI; e pelos bancos Santander e BB.

Em termos de centralização global, a rede 2019-2010, tende mais a homogeneidade, como é possível perceber na Tabela 31. Apesar de elevados índices individuais de centralidade de grau, o índice de centralização degree não indica uma centralização em alguns atores chave. Isto se deve a quantidade considerável de instituições com índices relevantes – 13 instituições com índices entre 0.5 e 1.4. Este índice de centralização global poderia ser menor, na medida que instituições como o BB e o Itaú têm seus índices individuais impactados pelo alto número de laços com seus respectivos fundos de pensão. Já o índice de centralização closeness é o mais elevado da rede, mas a baixa disparidade entre os índices – 39 instituições com índices entre 0.4 e 0.61 - denotam que a rede tem um caráter com tendência mais homogênea. Por fim, a centralização betweenes da rede indica que as relações de intermediação da rede não estão concentradas em poucas instituições, mas distribuídas de maneira similar entre as instituições listadas na Tabela 30.

**Tabela 31 – Índices de centralização para a rede de instituições 2019-2010  
componente principal**

<b>Índices</b>	<b>Valores</b>
<b>Centralização Degree</b>	26.6%
<b>Centralização Closeness</b>	39%
<b>Centralização Betweenness</b>	26.6%

Fonte: Elaborado pelo autor.

### 6.2.5 Comparativo entre as redes e com outros estudos

Como um complemento aos dados gerais das redes de instituições podemos apontar a quantidade de instituições que compartilham diretores nas redes. Estes dados mostram certa relevância na medida que outros estudos também os apontam como uma medida básica para se ter uma primeira noção do nível de integração da rede. Em 2010, das 44 instituições que constituíam a rede, 17 – ou 38.6% - delas compartilhavam 1 ou mais diretores. Já o número de instituições que se conectavam umas às outras – o componente principal da rede - era de 13 (29.5%). Já na rede de 2015 das 70 instituições, 26 (37.1%) compartilhavam diretores, o mesmo número de instituições conectadas no componente principal da rede. Em 2019, são 76 empresas na rede, destas, 44 (57.8%) compartilham 1 ou mais diretores e 42 (55.2%) integram o componente principal. Por fim, na rede 2019-2010 são um total de 89 instituições, das quais 69 (77.5%) compartilham algum diretor e 65 (73%) estão interligadas no componente principal.

Se compararmos estes dados com os de outros estudos realizados sobre a rede de diretorias interligadas no Brasil, perceberemos que os dados de nossa pesquisa são similares aos já encontrados. No já clássico estudo de Lazzarini (2011) sobre o capitalismo de laços brasileiro, em uma amostra de 347 empresas brasileiras listadas na bolsa de valores e seus diretores para o ano de 2009, o autor revela que 69% das instituições possuíam 1 ou mais diretores que apareciam no conselho/diretoria de outras empresas, e que 61% das empresas estavam conectadas entre no componente principal da rede. Por sua vez, Cárdenas (2016), em um estudo envolvendo as 50 maiores empresas do Brasil, México, Chile e Peru no ano de 2012, revela que a rede brasileira possui um componente principal com 38% das empresas da amostra. Já rede mexicana possuía 32%, a chilena 72% e a peruana 10%.

**Tabela 32 – N° de instituições que compartilham diretores**

	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>	<b>2019-2010</b>
<b>N° de instituições</b>	44	70	76	89
<b>N° de instituições que compartilham diretores (%)</b>	17 (38.6)	26 (37.1)	44 (57.8)	69 (77.5)
<b>N° de instituições que compartilham diretores no componente principal (%)</b>	13 (29.5)	26 (37.1)	42 (55.2)	65 (73)

Fonte: Elaborado pelo autor.

A Tabela 33 sintetiza os dados gerais de todas as redes de instituições que foram analisadas acima. Quando analisados em conjunto estes dados percebemos de imediato o impacto da disponibilidade de dados. 2010 é a rede com o menor número de instituições (pouco mais da metade das instituições de 2019) e o menor componente principal, contendo apenas 13 instituições. Já o degree médio das redes não varia de maneira drástica, acompanhando uma tendência de crescimento à medida que a rede e seu componente principal aumentam. Se comparados a outros estudos, percebemos que os valores encontrados não são discrepantes. No estudo de Cárdenas (2016), a rede brasileira apresenta um degree médio de 3.94, enquanto a mexicana 1.88, a chilena 9.92 e a peruana 1.04. Já o estudo de Carbonai (2019) utilizando-se da base de dados de Lazzarini (2011) aponta um degree médio de 5.27 na rede de 347 empresas brasileiras.

**Tabela 33 – Métricas comparativas redes de instituições**

	2010	2010 CP	2015	2015 CP	2019	2019 CP	2019- 2010	2019- 2010 CP
<b>Nº de Nodos</b>	44	13	70	26	76	42	89	65
<b>Nº de Laços</b>	38	34	62	62	134	132	430	426
<b>Degree Médio</b>	0.864	2.615	0.886	2.385	1.763	3.143	4.831	6.554
<b>Densidade</b>	0.020	0.218	0.013	0.095	0.024	0.077	0.055	0.102
<b>Componentes</b>	30	1	45	1	34	1	23	1
<b>Distância Média</b>	2.888	2.936	4.182	4.182	2.853	2.855	2.418	2.419
<b>Diâmetro</b>	6	6	9	9	6	6	5	5

Fonte: Elaborado pelo autor.

No geral a densidade das redes do nosso estudo são baixas, com o menor índice encontrado na rede integral de 2015 - onde pouco mais de 1% das relações possíveis são estabelecidas -, e o maior é apresentado pelo componente principal da rede de 2010, onde 21% de todas as relações possíveis são estabelecidas. Contudo, estes resultados estão em sintonia com o de outros estudos. Cárdenas (2016) aponta que na rede brasileira de 2012 apenas 8% de todas as relações possíveis foram estabelecidas, enquanto na rede do México este valor foi de 4%, na do Chile 20% e na do Peru de 2%.

Olhando para a distância geodésica média e o diâmetro das redes de instituições do nosso estudo, também não percebemos grandes discrepâncias, com exceção de 2015, que apresenta uma rede menos coesa do que as demais. Na rede 2010-2019 integral temos tanto a menor distância média quanto o menor diâmetro: respectivamente 2.4 e 5. Já rede integral de 2015 apresenta os maiores: 4.1 e 9. Quando comparados com o estudo de Cárdenas (2016), vemos que os nossos resultados não são tão distantes dos já encontrado. No estudo do autor, a rede brasileira de 2012 possui uma distância geodésica média e um diâmetro respectivamente de 1.4 e 3. Por sua vez a rede mexicana possui 2.2 de distância média e um diâmetro de 4 relações. Já na chilena estes valores são de 1.7 e 3, quanto que na peruana são de 1.2 e 3.

Com relação aos atores mais centrais de nossas redes de instituições percebemos que em termos de degree – ou centralidade de grau – as instituições mais importantes são: o Banco do Brasil que aparece entre as 3 mais centrais em todas as redes; as associações CNF e FEBRABAN que aparecem entre as mais centrais em 2015, 2019 e 2019-2010; e o Ministério da Fazenda que figura entre as mais centrais em 2010, 2015 e 2019-2010. Além destas, também podemos destacar o Itaú e o fundo de pensão PREVI, que aparecem

dentre os mais centrais em 2 das 4 redes. Vale destacar que o PREVI atinge esta importância em termos de centralidade de grau devido às suas várias relações estabelecidas com o Banco do Brasil, o que reduz sua importância estrutural.

Já em termos de closeness as instituições mais importantes são: o Banco do Brasil, figurando entre as mais centrais em 2010, 2019 e 2019-2010; e a FEBRABAN, que está entre as mais centrais em 2015, 2019 e 2019-2010. Também podemos destacar a CNF e a ABBC que figuram dentre as mais centrais em 2 das 4 redes.

Por sua vez, considerando a centralidade de intermediação em todas as redes analisadas, destacamos as seguintes instituições: mais uma vez o Banco do Brasil, central em 2010, 2019 e 2019-2010. Também merecem destaque o Ministério da Fazenda, a FEBRABAN, a ABBC, o banco PAN e o Itaú; todos figurando como os mais centrais em termos de betweenness em 2 das 4 redes analisadas.

Na Tabela 34 temos os índices de centralização global de todas as redes de instituições analisadas anteriormente. Quando comparados podemos perceber alguns pontos. Primeiro, em termos de degree e closeness, de uma forma geral as redes tendem mais a homogeneidade. Ou seja, vários atores mostram-se relevantes. Este cenário é um pouco distinto para a centralidade de aproximação, onde há uma centralização maior, principalmente em 2019, rede em que 4 associações concentram em si parte das posições mais privilegiadas. Segundo, em termos de betweenness – ou intermediação – as redes são mais centralizadas em comparação com os demais índices. A centralização betweenness atinge seu pico na rede de 2019, onde a FEBRABAN e a ABBC intermediam muitas relações. Já na rede de 2019-2010, o índice de centralização é baixo, indicando maior número de atores com papéis significativo em termos de intermediação de relações.

**Tabela 34 – Centralização comparativa redes de instituições**

	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>	<b>2019-2010</b>
<b>Centralização Degree</b>	12.6%	11.2%	18.1%	4.5%
<b>Centralização Closeness</b>	32.6%	19.2%	49.6%	39%
<b>Centralização Betweenness</b>	41.6%	55.2%	62.3%	26.6%

**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Diante de redes de baixa densidade e considerável concentração em termos de betweenness, fica evidente a importância das associações, muitas vezes responsáveis por

agregar várias instituições à rede. Exemplo significativo é o papel da ABBC na rede de 2019, responsável por intermediar as relações dos bancos Pine, Fibra, Sofisa, Tribanco, Inter, Industrial e Bancoob com restante da rede. Importante destacar ainda, que para a rede de 2010, a única associação da qual conseguimos dados foi a CNSEG, que inclusive revela-se como uma das mais centrais em termos de closeness e betweenness naquele ano. Nas redes dos outros anos, as demais associações sempre se apresentam como as mais centrais, principalmente a CNF, a FEBRBAN e a ABBC. Desta forma não é demais concluir que as associações desempenham justamente o papel esperados delas, tanto em termos metodológicos, quanto em termos institucionais: são nodos centrais na rede, aproximando e intermediando relações; congregando interesses do setor financeiro.

### **6.3 As redes de internacionalização dos diretores**

Nesta parte analisaremos novamente as redes de diretores, mas desta vez com um elemento adicional. Na base de dados utilizada para gerar as redes os diretores receberam um atributo designando a presença ou não de um histórico ou experiência internacional. Ou seja, se o diretor, até o momento de sua inserção na rede, possuía alguma experiência internacional participando de diretorias, conselhos ou gerenciando empresas estrangeiras. Aqui também foram consideradas a experiência de diretores em filiais de instituições financeira brasileira em outros países. Além da experiência em empresas no exterior, também foram consideradas a participação em fóruns internacionais – como a Comissão Trilateral – e o exercício de cargos em organizações internacionais – como o FMI. Como já discutido na Seção 5, esta é a forma proposta para conseguirmos dimensionar parte da interação do sistema financeiro brasileiro e seus agentes com os processos globalizantes elucidados em nossa discussão teórica.

Na Tabela 35 temos os dados gerais sobre a quantidade de diretores que compõe as redes e a quantidade dentre estes que apresentam um histórico internacional até o momento de participação na rede. Os dados também são computados para os componentes principais das redes e apresentados em forma de porcentagem. Em números absolutos podemos perceber que a quantidade de diretores com experiência internacional aumenta na medida em que o aumenta o tamanho da rede, passando de 28 diretores internacionais em 2010 para 58 na rede de 2019. O mesmo acontece quando considerado apenas os componentes principais das redes de diretores. Em 2010 apenas 13 diretores

com experiência internacional estavam inseridos no componente principal da rede, enquanto na rede 2019-2010 são 126.

**Tabela 35 – N° de diretores com experiência internacional**

	2010	2015	2019	2019-2010
N° Diretores	734	943	1245	3125
N° Diretores Inter	28	42	58	134
% Diretores Inter	3.8	4.4	4.6	4.2
N° Diretores CP	324	409	795	2527
N° Diretores Inter CP	13	30	51	126
% Diretores Inter CP	4	7.3	6.4	4.9

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em termos percentuais estes valores não representam uma grande parcela das redes. Nas redes integrais o percentual de diretores internacionais varia entre 3.8%, em 2010, e 4.6%, valor encontrado na rede de 2019; representando em média 4.2% dos diretores totais das redes integrais. Quando considerado apenas os componentes principais, o percentual de diretores internacionais varia de 4% na rede de 2010 e 7.3% na de 2015. Desta forma, podemos perceber um aumento no número de diretores com histórico internacional. Em média, os diretores com experiência internacional representam 5.6% do total de diretores presentes nos componentes principais das redes. De uma maneira geral, estes valores podem parecer muito baixos, mas como discutiremos ao final desta Seção, levando em conta a posição periférica do país, temos um grupo considerável de diretores.

Com uma baixa porcentagem de diretores internacionais é de se esperar que a quantidade destes dentre aqueles que denominamos de *linkers* – interligando duas ou mais instituições – também seja baixa. Como podemos perceber através da Tabela 36, a quantidade de diretores com experiência internacional e que também são *linkers* é muito pequena. Em 2010, como visto anteriormente na Tabela 19: Os *linkers*, temos um total de 38 *linkers* na rede, destes, apenas 1 tem experiência internacional, ou 2.6% do total de *linkers*. Este diretor ainda é considerado como um *small linker*, interligando apenas duas instituições da rede. Em 2015, nenhum dentre os *linkers* apresenta histórico internacional. Já em 2019 há um aumento drástico dos diretores internacionais. Dentre os 84 *linkers* da

rede, 13 são internacionalizados, representando 15.4% do total. Dentre estes diretores, 12 são considerados *small linkers* e 1 interliga três instituições sendo considerado como *medium linkers*. Por sua vez na rede que engloba o período entre 2010 e 2019, temos um total de 327 *linkers*, sendo que destes, 29 possuem experiência internacional, ou seja, 8.8% do total. Dentre estes *linkers* internacionalizados temos 25 *small linkers* e 4 *medium linkers*. Desta maneira dentre os *big linkers* - interligando 4 ou mais instituições – não há nenhum diretor com histórico internacional.

**Tabela 36 – *Linkers* internacionalizados**

	2010	2015	2019	2019-2010
<b>Small Inter</b>	1	0	12	25
<b>Medium Inter</b>	0	0	1	4
<b>Big Inter</b>	0	0	0	0
<b>Total</b>	1	0	13	29
<b>% de Inter dentre o total de Linkers</b>	2.6%	0%	15.4%	8.8%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com o baixo número de diretores internacionais dentre os *linkers* da rede, é esperado um baixo impacto estrutural – em termos de centralidade - destes indivíduos na rede, ou que apenas um ou outro indivíduo se revele como um elemento central na rede. Na Tabela 37 estão indicados a quantidade de diretores com experiência internacional entre as maiores centralidade de grau. Esta tabela cobre os componentes principais das quatro redes de diretores. Como indicado entre parênteses, a quantidade de diretores com o mesmo score de centralidade muitas vezes faz com que o número de diretores extrapole a classificação. Sendo assim, podemos perceber que em 2010, entre os 25 atores mais centrais em termos de grau temos 5 diretores internacionais. O índice degree, neste caso, não nos fornece muita informação, na medida em que estes 5 diretores são apenas da diretoria do Bradesco, recebendo seus respectivos scores devido à quantidade elevada de diretores que o banco possui. Já entre os 100 atores mais centrais aparece um diretor com histórico internacional adicional: Demosthenes Madureira de Pinho Neto, o único *linker* com experiência internacional na rede de diretores de 2010. Sua relevância em termos de grau advém de sua participação no Itaú e na Fundação Itaú Unibanco.



**Tabela 37 – Internacionalizados entre os mais centrais degree no componente principal**

	2010	2015	2019	2019-2010
<b>Entre os 25 Maiores Degree</b>	5 (1°-87°)	12 (1°-104°)	2	2
<b>Entre os 50 Maiores Degree</b>	N	N	8	3 (26°-55°)
<b>Entre os 100 Maiores Degree</b>	6 (88°-101°)	N	18 (51°-108°)	10 (56°-103°)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Já em 2015 temos 12 diretores com experiência internacional entre os 25 mais bem colocados. Mas vale notar que dezenas de diretores apresentam o mesmo score, estando “empatados” com o vigésimo quinto score. Todos esses diretores adquirem sua centralidade de grau não pelas relações que estabelecem entre instituições, mas sim por serem diretores de instituições com muitos membros, no caso o Santander.

Em 2019, com uma rede maior há também uma maior variedade de scores de degree. Entre os 25 mais centrais temos 2 diretores internacionais: José de Paiva Ferreira, um *medium linker*, que participa das diretorias/conselhos do Santander, Getnet e FEBRABAN; e Glaucimar Peticov, que participa do Bradesco e da FEBRABAN. Já entre os 50 mais centrais são apresentados mais 6 diretores internacionais, todos *small linkers* interligando instituições com muitos membros em suas diretorias. Entre os 100 maiores aparecem mais 10 diretores com histórico internacional, mas todos recebendo seu respectivo score por integrarem a diretoria do Santander.

Por sua vez, para a rede 2019-2010 temos 2 diretores entre os 25 mais centrais, os *medium linkers* Fábio Colletti Barbosa e Caio Ibrahim David. O primeiro, ao longo da década, foi membro das diretorias/conselhos do Itaú, Santander e CNF. Já o segundo do Itaú, Porto Seguros e Fundação Itaú Unibanco. Entre os 50 mais centrais adiciona-se Demosthenes Madureira de Pinho Neto do Itaú e da Fundação Itaú Unibanco. Entre os 100 maiores aparecem mais 7 diretores com experiência internacional, com destaque para mais dois *medium linkers*: Marcelo de Araújo Noronha, membro do Bradesco, Cielo e CNF; e novamente José de Paiva Ferreira, membro do Santander, Getnet e FEBRABAN. Os demais diretores internacionais são todos *small linkers* interligando instituições com muitos membros em suas diretorias.

Já a Tabela 38, traz a presença de diretores com histórico internacional dentre os mais centrais em termos de centralidade closeness. Em 2010 apenas dois diretores internacionais figuram entre os mais centrais. Ambos adquirem sua relevância unicamente por serem diretores do Banco do Brasil, uma instituição com muitos membros em sua diretoria. Em 2015 o número total de diretores com experiência internacional entre os mais centrais é 4. Todos são diretores de apenas uma das seguintes instituições bem posicionadas na rede em termos de proximidade: BTG Pactual, CNF e Indusval. Por sua vez, na rede de 2019 temos 2 diretores internacionais entre aqueles com maiores scores closeness: mais uma vez o *medium linker* José de Paiva Ferreira (Santander, Getnet e FEBRABAN), e Glaucimar Peticov (Bradesco e FEBRABAN). Dentre os 50 mais centrais temos mais 4 diretores internacionais, com destaque para dois *small linkers*: Fabio Alberto Amorosino (Banco Alfa e FEBRABAN) e Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BOCOM e FEBRABAN). Por fim, na rede 2019-2010 temos 2 diretores internacionais entre os mais centrais: mais uma vez o *medium linker* José de Paiva Ferreira (Santander, Getnet e FEBRABAN) e Fábio Colletti Barbosa (Itaú, Santander e CNF). Entre os 50 mais centrais temos mais 4 diretores, todos *small linkers* e a maioria participando da FEBRABAN ou CNF. Entre os 100 mais centrais temos mais 11 diretores internacionais, todos *small linkers*.

**Tabela 38 – Internacionalizados entre os mais centrais closeness no componente principal**

	2010	2015	2019	2019-2010
<b>Entre os 25 Maiores Closeness</b>	2 (1°-49°)	3 (1°-49°)	2 (1°-26°)	2
<b>Entre os 50 Maiores Closeness</b>	N	N	6 (27°-54°)	6 (26°-52°)
<b>Entre os 100 Maiores Closeness</b>	2 (50°-104°)	4 (50°-145°)	6 (55°-140°)	17 (53°-134°)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Por fim, na Tabela 39 temos a quantidade de diretores com histórico internacional entre os mais centrais em termos de intermediação. A visualização destes dados é auxiliada pelos grafos representados nas Imagens 23, 24, 25, 26, onde os nodos em vermelho são os diretores com experiência internacional, e os azuis são os diretores sem experiência internacional; enquanto o tamanho dos nodos é proporcional ao índice de

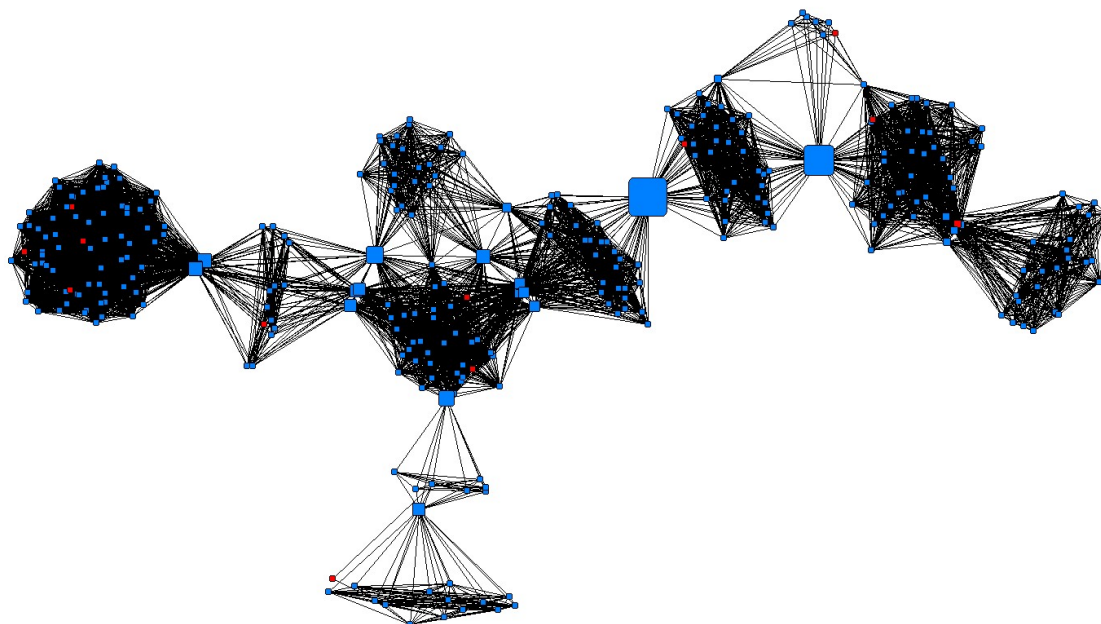
intermediação. De imediato é necessário ressaltar que em 2010 apenas 27 diretores apresentaram algum score betweenes, e em 2015 foram 34 diretores, desta forma não foi possível preencher por completo a tabela.

**Tabela 39 - Internacionalizados entre os mais centrais betweeness no componente principal**

	2010	2015	2019	2019-2010
<b>Entre os 25 Maiores Betweeness</b>	1	0 (1°-28°)	2 (1°-26°)	0
<b>Entre os 50 Maiores Betweeness</b>	1 (26°-27°)	0 (29°-34°)	5 (27°-50°)	2 (26°-53°)
<b>Entre os 100 Maiores Betweeness</b>	N	N	10 (51°-79°)	7 (54°-110°)

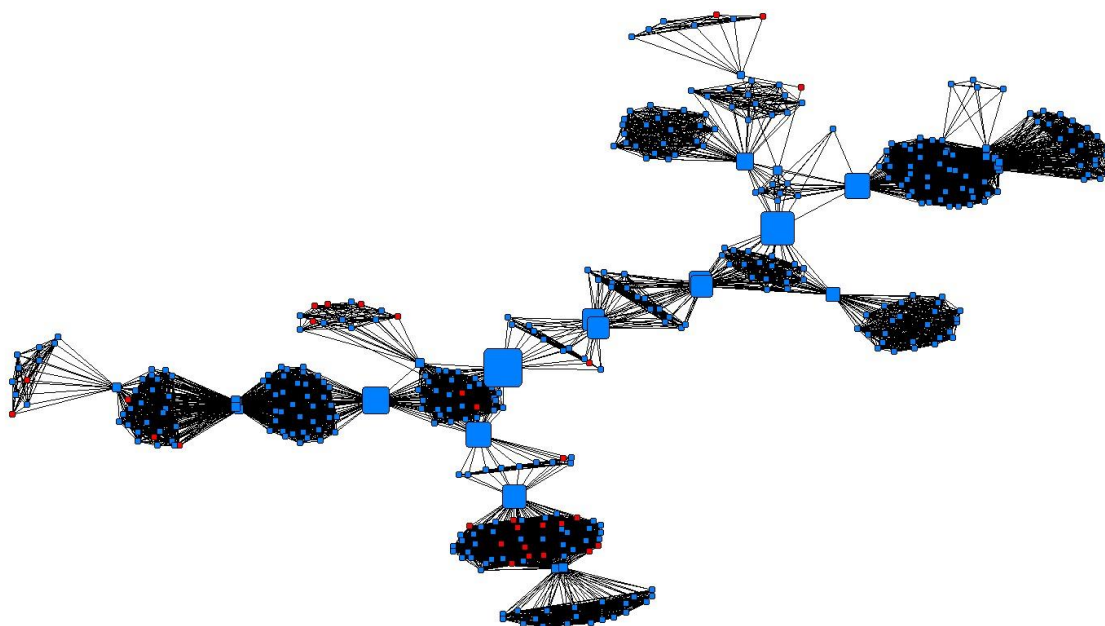
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 23 – Rede diretores internacionalizados 2010 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação**



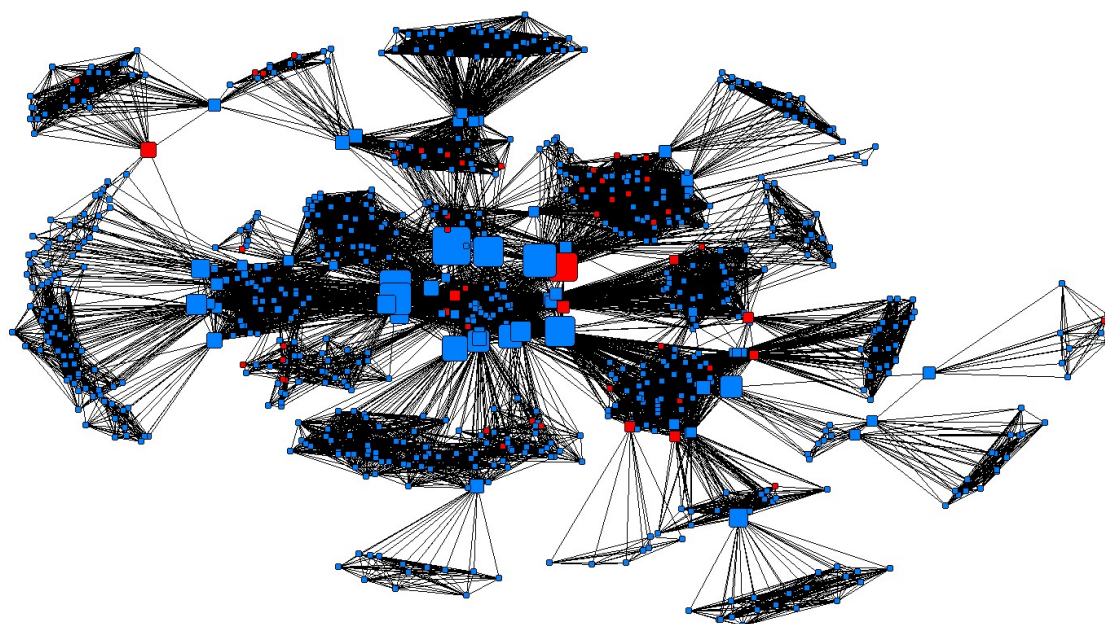
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 24 – Rede diretores internacionalizados 2015 componente principal  
tamanho do nodo igual índice intermediação**



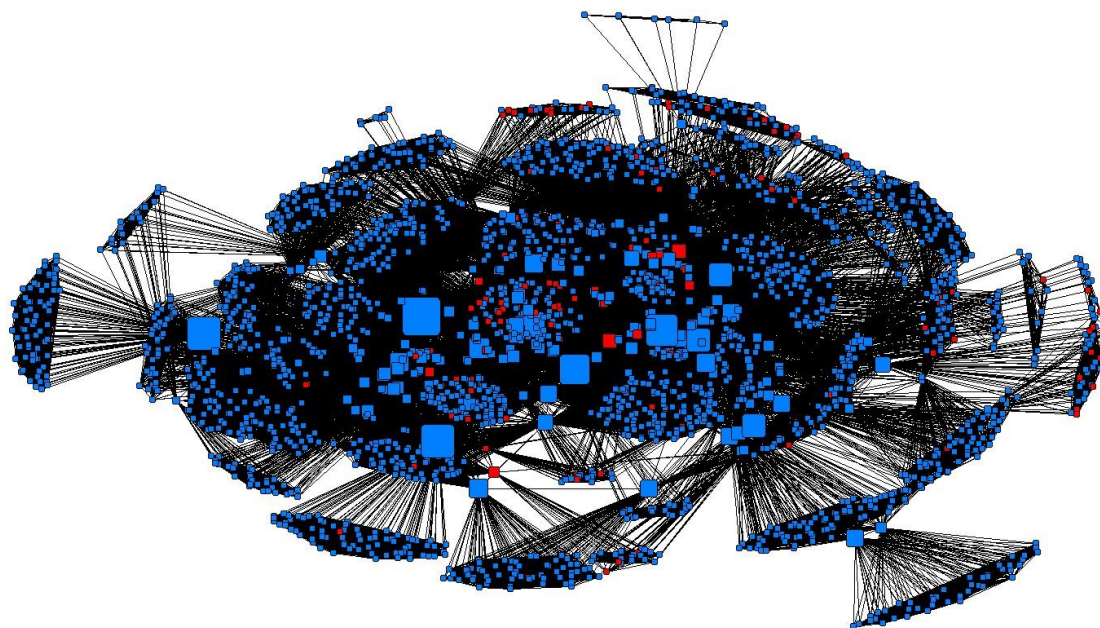
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 25 – Rede diretores internacionalizados 2019 componente principal  
tamanho do nodo igual índice intermediação**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 26 – Rede diretores internacionalizados 2019-2010 componente principal tamanho do nodo igual índice intermediação**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

De acordo com os dados, em 2010 temos 1 diretor internacional dentre os 50 mais centrais; justamente o único *linker* internacional da rede 2010: Demosthenes Madureira de Pinho Neto, interligando Itaú e Fundação Itaú Unibanco. Em 2015 nenhum diretor com experiência internacional figura entre os mais centrais. Na rede 2019 já são 2 entre os mais centrais: o primeiro é José de Paiva Ferreira - responsável por interligar o Santander e a Getnet à associação FEBRABAN – e Leonardo Deeke Boguszewski responsável por intermediar a relação de todos os demais diretores do Banco do Paraná com o restante da rede também integrando a diretoria da associação CNSEG. Entre os 50 mais centrais temos mais 3 diretores internacionais: Alexandre Alves de Souza (BB e PREVI), Glaucimar Peticov (Bradesco e FEBRABAN) e Marcelo de Araújo Noronha (Bradesco e Cielo), mas estes já com uma significância menor, tendo em vista seus scores de Betweenness. Já entre os 100 mais centrais aparecem mais 5 diretores internacionais, mas todos com scores muito baixos (entre 0.007 e 0.003). Finalmente, na rede 2019-2010 os diretores internacionais só começam a ganhar relevância entre os 50 mais centrais, com dois atores: Cledorvino Belini – interligando a FEBRABAN ao banco periférico CNH - e o *medium linker* Fábio Colletti Barbosa que participou do Itaú, Santander e CNF ao longo da década. Mais 5 aparecem entre os 100 maiores, mas com scores sem grande significância (entre 0.006 e 0.004).

Após detalharmos a relevância de alguns diretores internacionais nas redes de diretores, discutiremos agora o impacto do conjunto de diretores internacionais nas redes de uma maneira global. A Tabela 40 traz num primeiro momento os dados gerais das redes integrais de diretores como já foram apresentados anteriormente. Na sequência estão os dados gerais das redes integrais quando todos os diretores com experiência internacional são removidos da rede. Como é possível perceber, nas redes de diretores de 2010, 2015 e 2019 o impacto dos diretores internacionais é praticamente inexistente. Isto se deve, em grande medida, ao fato de haver apenas 1 *small linker* na rede de 2010 e nenhum *linker* na rede de 2015. No caso da rede de 2019, a falta de impacto pode ser explicada pela existência de outros atores que cumprem com as mesmas funções estruturais dos diretores internacionais que foram removidos. Já na 2019-2010 o principal impacto é uma pequena redução na coesão da rede, na medida em que a retirada dos diretores internacionais ocasiona a criação de um componente adicional.

**Tabela 40 – Métricas comparativas redes integrais com e sem diretores internacionalizados**

	2010	2010 S/Iter	2015	2015 S/Iter	2019	2019 S/Iter	2019- 2010	2019- 2010 S/Iter
<b>Nº de Nodos</b>	734	706	943	901	1246	1187	3125	2991
<b>Nº de Laços</b>	25080	22786	21560	19792	34084	30038	239404	216766
<b>Degree Médio</b>	34.169	32.275	22.863	21.967	27.355	25.306	76.609	72.473
<b>Densidade</b>	0.047	0.046	0.024	0.024	0.022	0.021	0.025	0.024
<b>Componentes</b>	30	30	45	45	35	35	23	24
<b>Distância Média</b>	3.172	3.169	4.758	4.695	3.420	3.493	3.021	3.052
<b>Diâmetro</b>	7	7	10	10	7	7	6	6

Fonte: Elaborado pelo autor.

Já a Tabela 41 também traz um comparativo entre as redes com e sem a presença de diretores com histórico internacional, só que agora para as redes contendo apenas os componentes principais. Assim como nas redes integrais o único impacto digno de nota é a criação de um componente adicional na rede 2019-2010, gerando, novamente, uma pequena redução na coesão da rede.

**Tabela 41 – Métricas comparativas redes componentes principais com e sem diretores internacionalizados**

	2010 CP	2010 CP S/Iter	2015 CP	2015 CP S/Iter	2019 CP	2019 CP S/Iter	2019- 2010 CP	2019- 2010 CP S/Iter
<b>Nº de Nodos</b>	324	311	409	379	795	737	2527	2401
<b>Nº de Laços</b>	14860	13578	12632	11026	26102	22180	209176	186696
<b>Degree Médio</b>	45.864	43.659	30.885	29.092	32.833	30.095	82.776	77.758
<b>Densidade</b>	0.142	0.141	0.076	0.077	0.041	0.041	0.033	0.032
<b>Componentes</b>	1	1	1	1	1	1	1	2
<b>Distância Média</b>	3.409	3.399	4.959	4.921	3.452	3.531	3.031	3.063
<b>Diâmetro</b>	7	7	10	10	7	7	6	6

Fonte: Elaborado pelo autor.

Este pequeno impacto estrutural dos diretores internacionais é reforçado pelos dados de centralizações globais apresentados na Tabela 42. Como é possível perceber, há no geral quase nenhum impacto da retirada dos diretores internacionais nas centralizações tanto de degree quanto de closeness. Já em termos de centralização betweeness há um impacto mais considerável nas redes de 2019 e 2019-2010. Na primeira, a retirada dos diretores com experiência internacional gera um aumento na concentração global da rede no valor de 5.1%. Isto indica que a rede ficou levemente mais heterogênea em termos de atores intermediadores. Já na rede de 2019-2010 este aumento é de apenas 2.7%, indicando, também, apenas um leve aumento na tendência de heterogeneização da rede.

**Tabela 42 – Centralizações comparativas entre redes com e sem diretores internacionalizados**

	2010 CP	2010 CP S/Iter	2015 CP	2015 CP S/Iter	2019 CP	2019 CP S	2019- 2010 CP	2019- 2010 CP S/Iter
<b>Centralização Degree</b>	9.6%	10%	5.8%	6.6%	5.7%	5.9%	4.2%	4.1%
<b>Centralização Closeness</b>	28%	28.2%	17.6%	17.3%	34.3%	34.1%	-	-
<b>Centralização Betweeness</b>	43.8%	43.8%	49.2%	49%	11.7%	16.8%	7.5%	10.2%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com a inserção do atributo internacional para alguns atores da rede, automaticamente criamos dois grupos de atores: aqueles que possuem experiência

internacional e os que não possuem. Diante destes dois grupos podemos mensurar as relações que ocorrem no interior dos grupos e entre os dois grupos. Este dado poderia nos indicar, por exemplo, se comparativamente as relações que os diretores internacionais estabelecem entre eles são mais densas do que as que eles estabelecem com o restante da rede. É claro que este dado encontra certo viés na medida em que há uma grande diferença no número de indivíduos que compõe cada grupo, sendo assim é esperado que as relações entre os diretores sem experiência internacional sejam significativamente menos densas do que às estabelecidas entre diretores internacionais.

Com estes esclarecimentos em mente podemos analisar a Tabela 43, na qual estão expostas as densidades das relações estabelecidas entre diretores internacionais, entre diretores não internacionais e entre os dois grupos. Estes dados são apresentados para os componentes principais de cada uma das redes do trabalho. Podemos perceber que em 2010 não há grande diferença entre as densidades entre os grupos e a densidade quando considera as relações entre os dois grupos. Inclusive, nenhuma das densidades é superior à densidade geral da rede contendo o componente principal de 2010, que é de 21% do total de relações realizadas. Já em 2015 percebemos que o grupo de diretores internacionais realiza 20.7% de todas as relações possíveis entre eles, um valor quase 3 vezes maior do que a densidade do grupo de diretores não internacionais, e quase 2 vezes maior do que a densidade geral da rede contendo o componente principal de 2015. Em 2019, o cenário é similar. A densidade das reações entre os diretores internacionais é 2.5 vezes maior do que as demais, e superior à densidade geral da rede componente principal de 2019. Na rede 2019-2010, mais uma vez, a densidade das relações entre o grupo de diretores internacionais é superior às demais, quase 3 vezes maior, mas não é superior à densidade global da rede componente principal de 2019-2010, que é de 10% das relações possíveis estabelecidas.



**Tabela 43 – Densidade por grupos**

	<b>Nº de Laços</b>	<b>Densidade</b>
<b>Internacionalizados 2010</b>	24	0.154
<b>Nacionais 2010</b>	13680	0.142
<b>Mesclados 2010</b>	633	0.157
<b>Internacionalizados 2015</b>	180	0.207
<b>Nacionais 2015</b>	11142	0.078
<b>Mesclados 2015</b>	713	0.063
<b>Internacionalizados 2019</b>	278	0.109
<b>Nacionais 2019</b>	22352	0.040
<b>Mesclados 2019</b>	1822	0.048
<b>Internacionalizados 2019-2010</b>	1370	0.087
<b>Nacionais 2019-2010</b>	189370	0.033
<b>Mesclados 2019-2010</b>	10798	0.036

Fonte: Elaborado pelo autor.

No geral, como esperado a densidade das relações entre o grupo de diretores internacionais é superior às demais, inclusive sendo superior às densidades globais nos casos das redes de 2015 e 2019. Apesar dos dados nos mostrarem uma coesão maior existente entre os diretores internacionais, a grande discrepância na quantidade de atores em cada um dos grupos nos impossibilita de tirarmos evidências concretas acerca de processos sociais, como as relações de classe. Esta é uma limitação da análise exploratória adotada no trabalho, mas que poderia ser contornada em futuros estudos com modelagens estruturais mais adequadas.

Em síntese, quando olhamos para os diretores com experiência internacional, percebemos que de um ponto de vista estrutural os diretores como um conjunto não possuem um grande impacto nas redes. Isto também fica evidente quando constatamos que dentre aqueles diretores que possuem o maior escore de centralidade para cada um dos índices em cada uma das redes, nenhum possui um histórico internacional. Contudo, atores chaves com experiência internacional demonstram certa relevância na rede, na medida em que figuram entre aqueles com os maiores scores de centralidade. De toda forma, quando mudados o foco das análises para as instituições o cenário muda consideravelmente.

#### **6.4 As redes de internacionalização das instituições**

Nesta parte analisaremos a rede de instituição de um ponto de vista de sua internacionalização. Para tal, uma instituição será considerada como internacional quando

apresentar 1 ou mais diretores com histórico internacional. Na Tabela 44 são apresentadas para cada rede a quantidade de instituições internacionais e a porcentagem do total de instituições da rede que elas representam. Estes dados são apresentados tanto para as redes integrais quanto para as redes contendo apenas os respectivos componentes principais. Primeiramente percebemos que o número de instituições internacionalizadas aumenta na medida que a própria rede aumenta. O mesmo ocorre para os componentes principais. Em 2010 eram 13 instituições com ao menos um diretor internacional, chegando a 37 na rede 2019-2010. Nos componentes principais estes números eram de 8 na rede de 2010 e 34 na de 2019-2010. Quando olhamos para a porcentagem do total de instituições que as internacionalizadas representam percebemos que, nas redes integrais, o menor percentual é encontrado em 2015, com 22.8%, e o maior na rede 2019-2010, com 41.5% do total das instituições como internacionalizadas. Em média, nas redes integrais, as instituições internacionalizadas representam 31.6% do total da rede. Quando consideramos apenas os componentes principais das redes este percentual aumenta significativamente. O menor percentual no componente principal ocorre na rede 2015, onde 38.4% das instituições são internacionalizadas; e o maior na rede 2010, onde este valor é de 61.5%. Em média, quando considerado apenas os componentes principais, o percentual de instituições internacionalizadas é de 49.9% do total. Isto revela que perto de metade das instituições integradas nas redes de instituições do sistema financeiro brasileiro possuem ao menos 1 diretor com experiência internacional.

**Tabela 44 – N° de instituições internacionalizadas nas redes de instituições**

	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>	<b>2019-2010</b>
<b>N° Instituições</b>	44	70	76	89
<b>N° Instituições Internacionalizadas</b>	13	16	25	37
<b>% Instituições Internacionalizadas</b>	29.5	22.8	32.8	41.5
<b>N° Instituições CP</b>	13	26	42	65
<b>N° Instituições Internacionalizadas CP</b>	8	10	20	34
<b>% Instituições Internacionalizadas CP</b>	61.5	38.4	47.6	52.3

Fonte: Elaborado pelo autor.

A Tabela 45 nos permite olhar com maior detalhe para estas instituições internacionalizadas que compõe as redes. Nela estão listadas as instituições com mais diretores internacionalizados dentre as suas diretorias/conselhos. Entre parênteses são indicados a quantidade de diretores internacionalizados que cada instituições em cada rede possui. De imediato percebemos que o Santander é de longe a instituição com maior número de diretores internacionalizados. Isto se deve ao fato de que muitos dos diretores do gigante espanhol participaram da diretoria/conselho/gerência do banco na Espanha ou em outros países da América Latina, em especial o México, antes de ocuparem cargos de diretor/conselheiro no Brasil. Na sequência podemos destacar o Itaú, atualmente a maior instituição financeira do país. Apesar de não estar entre as instituições com mais diretores internacionalizados, o banco figura entre os 10 mais internacionalizadas em todas as redes, chegando a ter 7 diretores internacionalizados na rede 2019-2010, possuindo em média 4.2 diretores internacionalizados. O Banco do Brasil, Bradesco e o CNH Industrial são três instituições que aparecem entre as mais internacionalizadas em três das quatro redes. O maior banco público brasileiro chega a ter 13 diretores internacionalizados na rede 2019-2010. Já o Bradesco chega a ter 9 diretores com esse perfil também na rede 2019-2010. Por sua vez, o CNH Industrial – banco criado em 1999 inicialmente para financiar a compra de equipamentos da New Holland – chega a apresentar 10 diretores com experiência internacional na rede 2019-2010.

**Tabela 45 – Instituição com o maior número de diretores internacionalizados**

<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>	<b>2019-2010</b>
Santander (8)	Santander (13)	Santander (12)	Santander (26)
Bradesco (5)	ABC (4)	BB (6)	BB (13)
Haitong (3)	CNH (3)	FEBRABAN (6)	CNH (10)
BB (2)	Itaú (3)	Itaú (5)	Bradesco (9)
Itaú (2)	Mercedes (3)	ABC (4)	BTG (9)
Mercedes (2)	CMN (3)	Bradesco (4)	FEBRABAN (9)
Cielo (1)	BACEN (2)	BTG (4)	Haitong (7)
CMN (1)	CNF (2)	Getnet (4)	Itaú (7)
CNH (1)	Haitong (2)	Porto (3)	ABC (6)
CNSEG (1)	Mizuho (2)	Alfa (2)	BACEN (5)

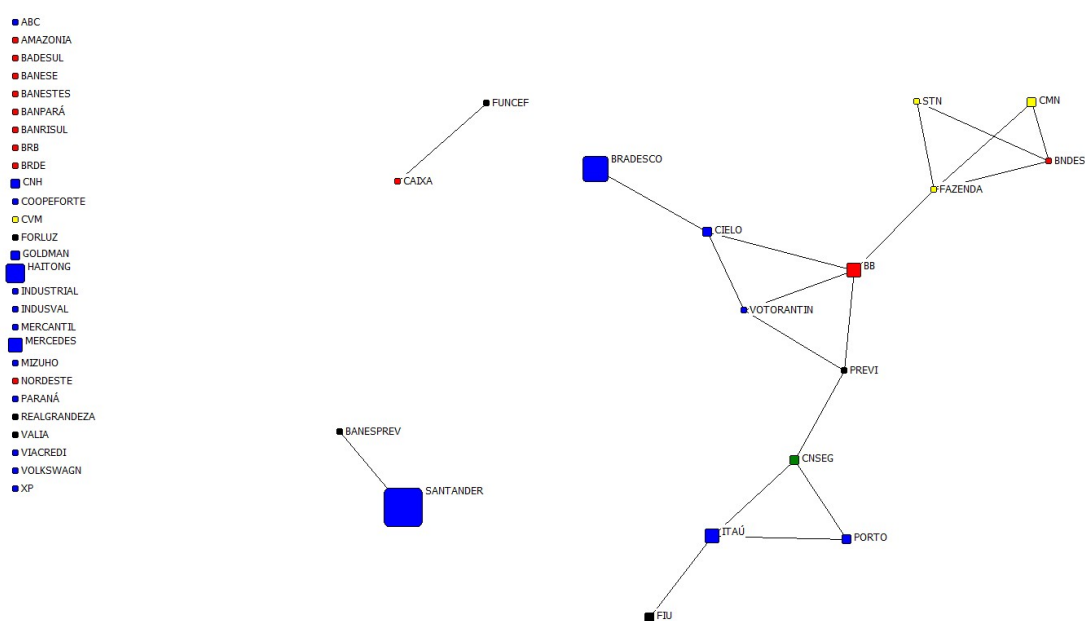
**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Dentre as associações podemos destacar a FEBRABAN que aparece entre as mais internacionalizadas nas redes de 2019 e 2019-2010 e a CNF, que apesar de não figurar entre as instituições mais internacionalizadas nas redes 2019 e 2019-2010, apresenta 2 e 4 diretores internacionalizados respectivamente nestes anos. Dentre as agências

governamentais merecem destaque o Conselho Monetária Nacional (CMN) que apenas em 2019 não apresenta nenhum diretor com experiência internacional; e o Banco Central (BACEN) que sempre que esteve presente nas redes (em 2010 o BACEN não está na rede) apresentou diretores internacionalizados. Já dentre os fundos de pensão a presença de diretores internacionalizados é na maioria dos casos inexistente, com a exceção sendo o PREVI que na rede 2019-2010 apresenta 4 diretores com este perfil. No mais, praticamente todas as instituições financeiras privadas com origem estrangeira apresentam ao menos um diretor internacionalizado quando aparecem nas redes, como por exemplo, os chineses Bocom, Haitong (originado da compra do banco português Espírito Santo pela empresa de corretagem Haitong) e CCB, o japonês Mizuho e o árabe ABC.

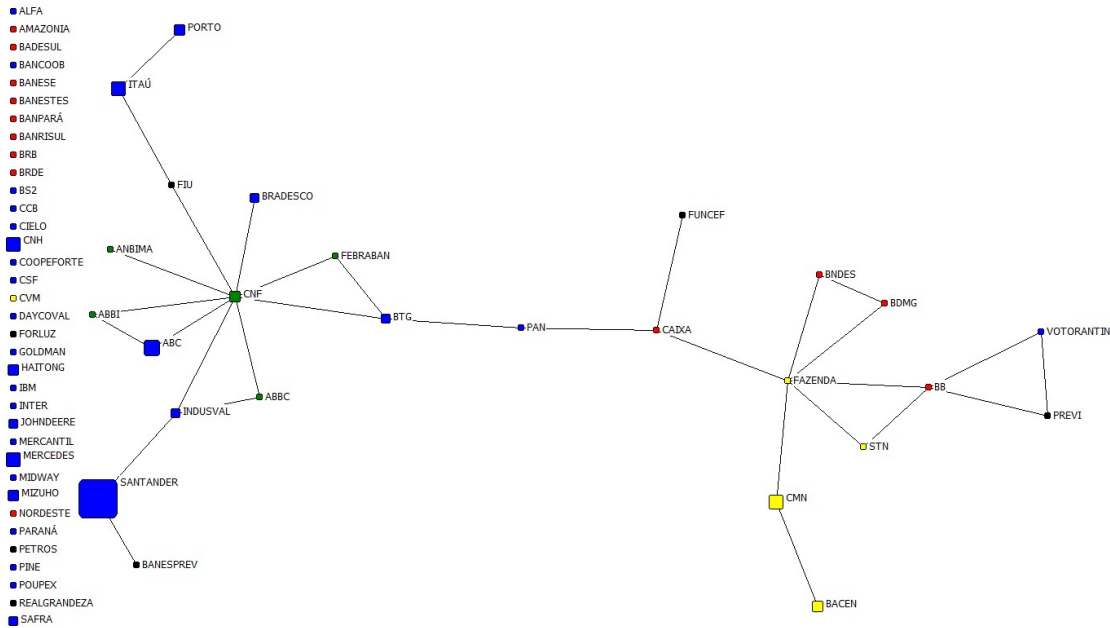
Os grafos das Imagens 27, 28, 29, 30 nos ajudam a visualizar melhor a distribuição de diretores internacionalizados pelas instituições das redes. Nelas, quando maiores forem os nodos mais diretores com experiência internacional as instituições possuem. Assim como nas redes anteriores as diferentes cores representam os tipos de instituições: Azul = instituições financeiras privadas, Vermelho = instituições financeiras públicas, Verde = associações, Amarelo = agências governamentais, e Preto = fundos de pensão.

**Imagem 27 – Rede instituições internacionalizadas 2010 tamanho do nodo igual n° de diretores internacionalizados**



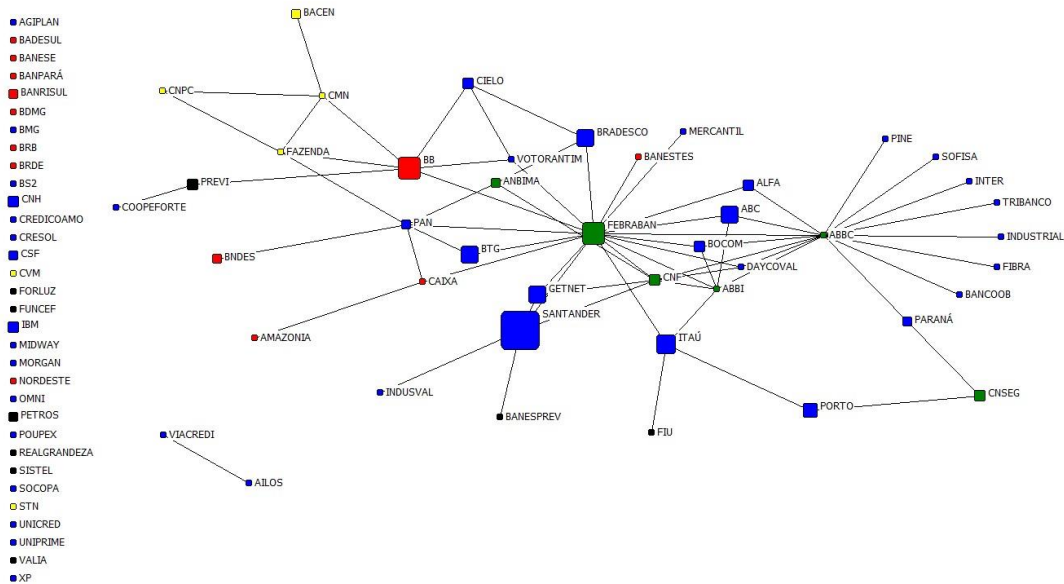
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 28 – Rede instituições internacionalizadas 2015 tamanho do nodo igual n° de diretores internacionalizados**



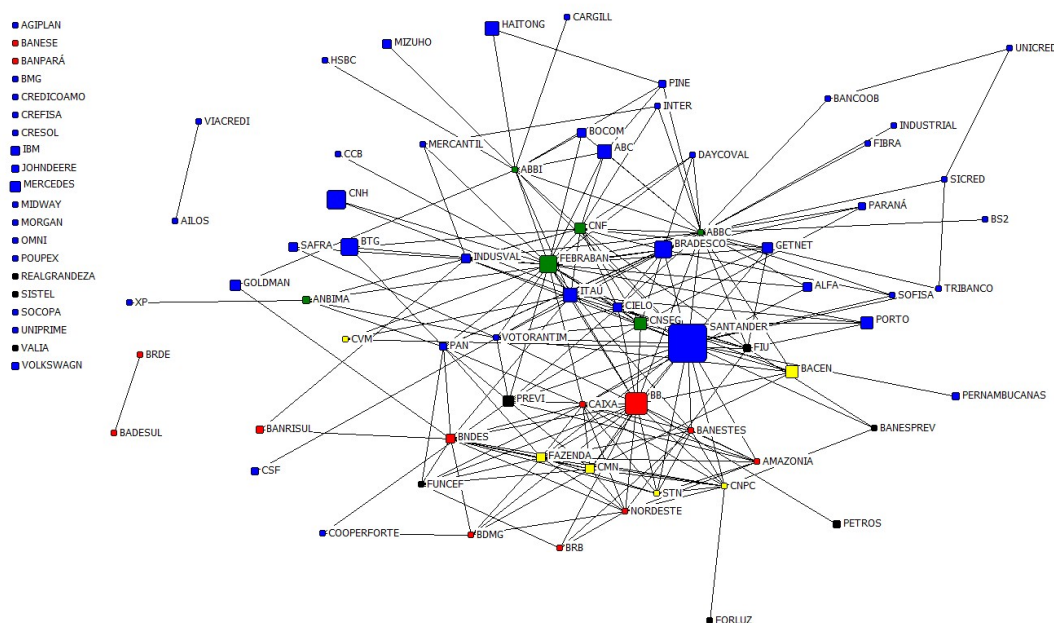
Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 29 – Rede instituições internacionalizadas 2019 tamanho do nodo igual n° de diretores internacionalizados**



Fonte: Elaborado pelo autor.

**Imagem 30 – Rede instituições internacionalizadas 2019-2010 tamanho do nodo igual nº de diretores internacionalizados**



**Fonte: Elaborado pelo autor.**

Estes grafos também nos ajudam quando comparamos os dados sobre as instituições com mais diretores internacionalizados com os dados sobre as instituições mais centrais rede. O Santander, a instituição mais internacionalizada em todas as redes apresenta-se dentre as mais centrais nas redes de 2019 (em termos de degree) e de 2019-2010 (tanto em termos de closeness quanto de betweenness). Por sua vez, o Itaú mostra certa relevância nas redes de 2010 (em termos de degree), 2019 (em termos de betweenness) e na 2019-2010 (em termos de degree e betweenness). Já o Banco do Brasil é a instituição mais central – em todos os quesitos – na rede de 2010, e é relevante nas redes de 2015 (em termos de degree), de 2019 (em termos de closeness e betweenness) e 2019-2010 onde é relevante tanto em grau quanto em proximidade e intermediação. Já as associações FEBRABAN e CNF figuram entre as mais centrais, pelo menos em um quesito nas redes de 2015, 2019 e 2019-2010. No geral quando olhamos para a instituição mais central em cada um dos quesitos em cada uma das redes – Tabelas 21, 24, 27 e 30 – percebemos que, com exceção da ABBC na rede de 2019-2010, todas as instituições possuem ao menos 1 diretor com histórico internacional. Quando olhamos para o conjunto dos mais centrais, por exemplo, nas redes de 2019 e 2019-2010, com exceção das associações ABBC e ABBI, todas as outras instituições mais centrais apresentam ao menos 1 diretor internacionalizado. Isto nos mostra que além de serem comuns nas redes,

em alguns casos até a maioria, as instituições com diretores internacionalizados também figuram entre as mais centrais.

De modo similar ao que fizemos para as redes de diretores, também retiramos os diretores internacionalizados das redes de instituições para avaliarmos o impacto estrutural deste conjunto de atores na rede de instituições. As Tabelas 46, 47 sintetizam os resultados gerais das redes de instituições sem a presença dos diretores internacionalizados. Assim como ocorreu com a rede de diretores, o impacto na rede de instituição também é mínimo. Tanto nas redes integrais quanto nas redes componentes principais, o impacto mais perceptível é a criação de um componente adicional nas redes de 2019-2010, o que torna a rede levemente menos coesa. Já com relação aos índices de centralização global das redes – Tabela 48 -, a ausência dos diretores internacionais é percebida com maior nitidez nas redes de 2019 e 2019-2010. Na primeira há uma leve redução de 1.9% na centralização degree, e um leve aumento na centralização betweenness de 1.4%. Já na rede 2019-2010 há um aumento de 2.3% na centralização betweenness. Apesar destas variações, elas não são suficientes para indicar uma maior tendência geral à homogeneidade ou heterogeneidade das duas redes.

**Tabela 46 – Métricas comparativas redes integrais de instituições com e sem diretores internacionalizados**

	2010	2010 S/Iter	2015	2015 S/Iter	2019	2019 S/Iter	2019- 2010	2019- 2010 S/Iter
<b>Nº de Nodos</b>	44	44	70	70	76	76	89	89
<b>Nº de Laços</b>	38	38	62	62	134	124	430	416
<b>Degree Médio</b>	0.864	0.864	0.886	0.886	1.763	1.632	4.831	4.674
<b>Densidade</b>	0.020	0.020	0.013	0.013	0.024	0.022	0.055	0.053
<b>Componentes</b>	30	30	45	45	35	35	23	24
<b>Distância Média</b>	2.888	2.888	4.182	4.182	2.853	2.898	2.418	2.443
<b>Diâmetro</b>	6	6	9	9	6	6	5	5

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Tabela 47 – Métricas comparativas redes componentes principais de instituições com e sem diretores internacionalizados**

	2010 CP	2010 CP S	2015 CP	2015 CP S	2019 CP	2019 CP S	2019- 2010 CP	2019- 2010 CP S
Nº de Nodos	13	13	26	26	42	42	65	64
Nº de Laços	34	34	62	62	132	122	426	412
Degree Médio	2.615	2.615	2.385	2.385	3.143	2.976	6.554	6.438
Densidade	0.218	0.218	0.095	0.095	0.077	0.074	0.102	0.102
Componentes	1	1	1	1	1	1	1	2
Distância Média	2.936	2.936	4.182	4.182	2.855	2.900	2.419	2.444
Diâmetro	6	6	9	9	6	6	5	5

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Tabela 48 – Centralizações comparativas das redes de instituições componentes principais com e sem diretores internacionalizados**

	2010 CP	2010 CPS	2015 CP	2015 CP S	2019 CP	2019 CP S	2019- 2010 CP	2019- 2010 CP S
Centralização Degree	12.6%	12.8%	11.2%	11.2%	18.1%	16.2%	4.5%	4.6%
Centralização Closeness	32.6%	32.6%	19.2%	19.2%	49.6%	49.4%	39%	39.1%
Centralização Betweeness	41.6%	41.6%	55.2%	55.2%	62.3%	63.7%	26.6%	28.9%

Fonte: Elaborado pelo autor.

## 6.5 Hegemonia e transnacionalização

Diante dos dados revelados pelas análises das redes do SFB, nos cabe agora interpretá-los diante do marco teórico estabelecido anteriormente. De imediato é necessário recordar que estas redes de diretores e instituições constituídas através das diretorias interligadas devem ser compreendidas, antes de tudo, como uma rede de relações interpessoais e interorganizacionais. Desta maneira podem ser entendidas como mecanismo para a circulação de informação sobre custos, problemas, riscos e inovações. Estas redes incrustadas (*embedded*) socialmente apontam que as posições estruturais que os atores ocupam na rede podem ser em si mesmas recursos estratégicos, fundamentalmente, capital social. Ou seja, muitas vezes os atores mais centrais das redes são aqueles com mais capital social a seu dispor.



Apontamos também que as redes de diretorias interligadas são mobilizadas para indicar uma coesão de classe, no tocante em que facilitam o compartilhamento de uma determinada visão de mundo e a potencial integração de interesses diversos. Para nós, este papel de integração de classe que a rede de diretorias interligadas deriva do fato que estas redes podem ser compreendidas como incrustadas (*embedded*) em um contexto social marcado por um Estado entendido em seu sentido ampliado (sociedade política + sociedade civil) no qual a luta pela hegemonia e construção/manutenção de blocos históricos são processos constantes. É justamente desta inserção da rede neste Estado ampliado que podemos apontar que os atores com mais recursos (capital social) nas redes de diretorias interligadas podem ser entendidos como intelectuais orgânicos de baixo grau, aqueles responsáveis pela propagação de determinados conjuntos de ideias.

Sendo assim, nosso ponto de partida é que tanto as redes de diretores quanto as de instituições do SFB estão inseridas no Estado ampliado brasileiro. Desta maneira, os diretores mais centrais destas redes podem ser interpretados como intelectuais orgânicos da fração financeira dos capitalistas nacionais, atuando em prol dos interesses de sua fração de classe. Por sua vez as instituições mais centrais, em especial as associações/federações/confederações, podem ser concebidas como pontos nodais que aglutinam intelectuais orgânicos.

Este contexto social nacional está em interação com os processos transnacionais multiescalares, sintetizados em dois processos interligados: a transnacionalização do Estado e a formação de uma classe capitalista transnacional incipiente. O contato do Estado ampliado brasileiro com estes processos ganha contornos mais nítidos a partir da liberalização financeira da década de 1990, abertura que dá início à intensificação da própria financeirização da economia. É justamente através da análise das redes sociais do SFB e do papel dos diretores internacionalizados (com experiência internacional) nestas redes que tentamos compreender parte da real extensão desta interação do Estado ampliado brasileiro com os processos transnacionais multiescalares.

Diante dos dados analisados anteriormente neste capítulo e das discussões teóricas realizadas nos capítulos anteriores o que podemos perceber? Como podemos discutir nossas hipóteses diante destas análises?

Como apontado por Lazzarini (2011), o capitalismo brasileiro é marcado por uma íntima relação entre o público e o privado, sintetizada por ele através da rede de proprietários das principais empresas nacionais, na qual o BNDES e os fundos de pensão Previ, Funcef e Petros são instituições centrais através de suas participações minoritárias

em várias empresas. Esta relação remete às próprias características tradicionais do capitalismo brasileiro, em especial, o estamento e o patrimonialismo, indícios de um capitalismo politicamente orientado, como expostos por Faoro (2001). Foi justamente diante destes pontos que propusemos a hipótese de que ao analisarmos nossas redes perceberíamos que *“a íntima relação entre o público e o privado, que pode ser percebida através do compartilhamento de diretores entre agências governamentais e instituições financeiras privadas, pode ser entendida como um indicador do engajamento da fração financeira na luta pela hegemonia no bloco histórico nacional.”* O que nossas análises revelam?

De imediato podemos apontar que as instituições financeiras públicas são essenciais ao SFB. Nelas estão concentrados boa parte dos ativos do sistema. Em 2010 as três maiores instituições por ativos no país eram respectivamente Banco do Brasil, BNDES e Caixa. Em conjunto as três instituições possuíam por volta de 35% do total dos ativos do SFB naquele ano. Em 2015 o Banco do Brasil continuou a ser maior instituição, com o BNDE em quarto e Caixa em quinto. Juntos eles detinham cerca de 38% do total de ativos. Já em 2019 o BB é ultrapassado pelo Itaú, enquanto a Caixa e o BNDES figuram em terceiro e sexto respectivamente. O conjunto de ativos das três instituições financeiras públicas representava cerca de 37% do total de ativos do sistema. Só pelo peso econômico destas instituições é possível ter uma noção da relevância do setor público no SFB. Mas este poder econômico é refletido nas redes de relações do SFB?

No caso do BB, a instituição aparece como a mais central na rede de 2010, e entre as mais centrais nas demais redes. Por sua vez a Caixa figura dentre as mais relevantes apenas na rede de 2015. Por sua vez o BNDES ocupa uma posição periférica, interligado à rede, na maioria dos casos, através do compartilhamento de diretores com agências governamentais.

Diferentemente do apontado por Lazzarini (2011), os fundos de pensão apresentam-se como periféricos nas redes do SFB. O fundo com maior relevância é o Previ, entre os mais centrais na rede de 2010. No geral, os fundos de pensão de empresas públicas encontram-se intimamente interligados às suas instituições de origem. Previ ao BB e o Funcef à Caixa. Já no caso do fundo Petros da Petrobrás, na maioria das redes, ele encontra-se isolado do componente principal, aparecendo interconectado apenas na rede 2019-2010, quando ao longo da década compartilhou apenas 1 diretor com o BB.

Quando observamos os diretores mais centrais das redes do SFB, percebemos que dentre aqueles com os maiores recursos posicionais figuram atores que participam da

diretoria do BB e do Previ na rede 2010; BB, Previ e Caixa em 2015; BB em 2019; e BB, Caixa, Previ e Petros na rede 2019-2010. Isto nos mostra que a participação em instituições financeiras públicas é elemento importante para a construção do capital social dos atores mais centrais das redes do SFB.

A posição das instituições financeiras públicas e seus fundos de pensão nas redes do SFB é um bom indicativo da relação público-privado no país, mas o papel das agências governamentais nas redes é um demonstrativo ainda melhor, tendo em vista que estas instituições são integrantes diretas da burocracia estatal. A melhor maneira de perceber a extensão dessa relação é a rede 2019-2010, tendo em vista ser raro um diretor ocupar um cargo em uma agência governamental e em uma instituição privada no mesmo ano. Importante ressaltar que a rede que abrange os anos entre 2010 e 2019 utiliza-se de um artifício metodológico para captar o laço entre as instituições. Apesar desta rede sugerir que há uma ligação direta entre as instituições, uma ligação que pode até existir em termos de influência geral, ela não existe normativamente.

Nesta rede o BACEN compartilhou 1 diretor com a associação ABBC; e 1 diretor com a Cielo, Santander e Banco Votorantim. Por sua vez o CMN compartilhou 1 diretor com o banco PAN e com o Santander. Já o CNPC, ao longo da década teve 1 diretor compartilhado com o Santander. A CVM, no mesmo período, compartilhou 1 diretor com a associação FEBRABAN, 1 com o Itaú e 1 com o fundo Fundação Itaú Unibanco. O Ministério da Fazenda, por sua vez, compartilhou apenas 1 diretor com o banco PAN e com o Santander. Por fim, a STN compartilhou apenas 1 diretor com o Santander. Além destes laços com as instituições privadas, as agências encontram-se interligadas entre si e com os principais bancos públicos do país. Apesar da raridade de laços constituídos no mesmo ano entre agências governamentais e instituições privadas, eles ocorreram em nossa base de dados. Na rede de 2019 o Ministério da Fazenda e o Banco PAN compartilharam 1 diretor. Neste cenário de relações público-privadas, o caso mais notável captado por nossas análises é o de Ana Paula Vitali Janes Vescovi, responsável por interligar ao longo de dez anos (rede 2019-2010) Santander, Caixa, Banestes, Conselho Nacional de Previdência Complementar, Ministério da Fazenda, Secretaria do Tesouro Nacional; tendo circulado entre instituições financeiras tanto públicas quanto privadas, e três agências governamentais.

Desta maneira, com relação a nossa primeira hipótese, podemos estabelecer que há sim uma relação próxima entre o público e o privado no SFB. No geral, a maioria das agências governamentais encontram-se interligadas ao componente principal em todas as

redes analisadas. Se levarmos em conta apenas a relação entre agências governamentais e instituições privadas, esta relação não possui a intensidade identificada por Lazzarini (2011) em seu estudo. Mas, caso esse espectro de relações englobe também as instituições financeiras públicas, este cenário muda. O BB, como instituição dentre as mais centrais, interliga-se densamente tanto ao setor público quanto ao privado.

Diante destas análises podemos fazer algumas inferências. Primeiramente, além das instituições públicas serem centrais para a rede de proprietários no capitalismo brasileiro, como apontado por Lazzarini (2011), o mesmo ocorre nas redes de instituições e diretores do SFB. Contudo, no sistema financeiro o ator mais relevante é o Banco do Brasil, ao invés do BNDES e os grandes fundos de pensão. Como veremos mais adiante, diferentemente do estudo de Lazzarini (2011) onde as instituições públicas são as mais centrais, na rede do SFB o protagonismo do BB é dividido com instituições privadas como o Santander, e associações como a CNF e a FEBRABAN. Isso demonstra que apesar de serem centrais na constituição da rede de proprietários do capitalismo brasileiro, os fundos de pensão de estatais e seus diretores não são fundamentais para a fração financeira brasileira, que por sua vez, têm seus intelectuais orgânicos atuando nos dois principais bancos públicos do país – BB e Caixa -, além de intimamente ligados às associações de classe.

Ainda, se levarmos em conta que as agências governamentais se encontram integradas às redes do SFB, temos substrato para concordar com o argumento de autores como Paulani (2009; 2012; 2017), Bruno e Caffé (2015) e Dowbor (2018), que percebem uma macroestrutura institucional que valida o rentismo e a valorização dos capitais, integrando e subordinando as finanças públicas ao mercado financeiro e ao interesse de seus agentes. Esta “macroestrutura institucional” é compreendida por Sassen (2007) como uma ordem privada que se instala no interior das instituições estatais que acaba por fortalecer determinados atores econômicos e políticos em detrimentos de outros. Compreendendo a rede do SFB como inserida no Estado ampliado brasileiro, este ponto é mais bem compreendido, no tocante que a esfera política e a esfera civil não estão dissociadas e servem como palco para a constante luta pela hegemonia no bloco histórico nacional. Desta forma as agências governamentais como o Banco Central, Ministério da Fazenda ou a Comissão de Valores Mobiliários são palcos para a atuação de interesses de classe – no caso da fração financeira dos capitalistas nacionais -, assim como o são as associações como a FEBRABAN e a CNF, como veremos a seguir.

Tratando agora especificamente das associações de classe que atuam na rede do SFB. Como demonstrado por Minella (1996; 2003), desde a década de 1980 atuam no Brasil uma variedade de órgãos de representação, nos quais há uma ativa participação das intuições financeiras. Em paralelo, temos os achados de Carroll e Carson (2003) e Carroll (2010) que demonstram o papel de fóruns políticos internacionais como intermediadores na rede corporativa transnacional. Na medida em que as associações de classe possuem características similares a estes fóruns, fundamentalmente, a de reunir muitos diretores em suas atividades englobando representantes de diversas empresas, apresentamos a seguinte hipótese: *as associações/federações/confederações estão entre os atores mais centrais na rede do SFB, exercendo um importante papel de intermediação.*

Diante dos dados analisados sobre as redes de instituições do SFB, foi possível perceber a relevância das associações nestas redes. Em todas as redes, ao menos uma associação encontra-se entre as mais centrais em pelo menos um dos scores de centralidade. Em 2010 a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSEG) está entre as mais centrais para proximidade e intermediação. Na rede de 2015 a Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF) apresenta-se como a principal instituição da rede, com a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) apresentando certa relevância em centralidade de grau e de proximidade. Já na rede de 2019 as associações são claramente as instituições mais relevantes. Em termos de grau e proximidade, as quatro instituições mais centrais são associações, enquanto em termos de intermediação, as duas mais centrais são associações. Como era de se esperar, conseqüentemente na rede englobando o período entre 2010 e 2019 as associações também se apresentam entre as mais relevantes. Em termos de grau, FEBRABAN e CNF aparecem entre as cinco mais centrais, enquanto FEBRABAN e Associação Brasileira de Bancos (ABBC) são as duas com maiores scores de proximidade e de intermediação.

Claramente as associações aparecem como elementos chave nas redes do SFB, apresentando-se como atores em posições privilegiadas, gozando de uma proximidade elevada com os demais atores da rede e intermediando a relação de várias instituições com o restante da rede. Neste cenário três atores merecem destaque: FEBRABAN, CNF e ABBC. Sem grandes surpresas aqui, na medida em que estas estão entre as associações com maior representatividade no setor. A FEBRABAN, inclusive, pode ser apontada como uma das principais associações de empresas do país, ao lado da Confederação Nacional das Indústrias (CNI) e da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

A posição privilegiada destas associações financeiras nas redes do SFB condiz com a sua função institucional, que é justamente agregar os interesses dos diversos bancos e financeiras em atuação no país. Contudo elas desempenham uma função que extrapola a sua função organizacional. Elas são acima de tudo agentes de interesses de classe, ou no caso, de uma fração de classe. Estas associações encontram-se justamente naquele espectro de organizações, apontadas por Coutinho (2011), que se encontram entre os aparatos de caráter civil e militar do Estado (ou sociedade política) e as relações sociais de produção. São organizações vitais da sociedade civil, desempenhando papel importante na vida política nacional, na medida em que as relações sociais de produção se encontram cada vez mais atreladas aos ditames da financeirização.

Esta função decorre, justamente, do fato de que as associações que atuam no SFB aglutinam em seu interior os principais intelectuais orgânicos da fração financeira nacional. Nas redes de diretores do SFB, os atores mais centrais nas redes comumente participam de uma ou mais associações. Por exemplo, na rede de diretores de 2019 todos os atores mais centrais da rede participavam de ao menos uma associação. Estes atores, entendidos como intelectuais orgânicos em seu sentido menor, nos lembra Sassoon (1987), são muitas vezes os especialistas responsáveis por cumprirem necessidades técnicas ou organizacionais vinculadas à determinada classe ou fração de classe. Desta forma a atuação destes indivíduos no interior destas associações que defendem os interesses do setor financeiro, é indicativo, ao menos, da tentativa de se criar e propagar entre a fração financeira nacional certa homogeneidade e consciência de sua função econômica, social e política.

O SFB e seus processos de classe estão em relação dialética com processos transnacionais. Desta forma o SFB e seus atores não se encontram isolados dos circuitos financeiros internacionais. Este mercado financeiro global, como argumenta Sassen (2007), realiza-se no local, em nosso caso, nas bolsas de valores brasileiras, nas transações envolvendo as instituições financeiras em atuação no país e muitas vezes nas próprias agências reguladoras do sistema financeiro nacional. É justamente esta finança internacional como um agente proeminente para a criação de conformidades entre os países, que é apontada, por exemplo por Cox (1987), como a principal reguladora da organização produtiva e política da economia mundial. É através deste processo que Robinson (2010) aponta para os sistemas financeiros nacionais dando lugar, gradativamente, a um sistema financeiro global. E como vimos, é justamente a partir da liberalização da década de 1990 que podemos perceber, com maior clareza, este processo

no SFB. Diante destes pontos é que propusemos a hipótese de que “*diante das finanças como vanguarda dos processos transnacionais, os diretores mais centrais na rede do SFB possuem um histórico internacional (são internacionalizados).*”

Como vimos anteriormente, o percentual de diretores com um histórico internacional dentre os diretores das redes do SFB é em média 4.2% das redes integrais e 5.6% das redes componente principais. Ou seja, apenas uma pequena parcela dos diretores do SFB pode ser considerada como internacionalizada. Isto não chega a ser uma surpresa, pois, como nos lembra Sassen (2007), é apenas nos estratos mais elevados das sociedades que o apelo nacional em termos de identidade tornou-se mais fraco diante dos processos globalizantes. Nem só do “estrato mais elevado” é formada as diretorias das instituições financeiras. É claro que os diretores das instituições gigantes do SFB, como Bradesco, Itaú e Santander podem receber a alcunha de “elite financeira”, ainda mais diante dos salários milionários que recebem. (FOLHA DE SÃO PAULO, 2018). Contudo, muitas instituições do SFB e de nossa amostra são cooperativas de crédito regionais, bancos com origem familiar e bancos públicos; onde os perfis dos diretores não é exatamente aquele de um profissional altamente especializado e com perfil cosmopolita. Ainda, não podemos esquecer que o Brasil é um país periférico, nas quais muitas das características apontadas pelos teóricos dependentistas ainda prevalecem. Todos estes fatores impactam, mas ainda assim encontramos um percentual considerável de atores com histórico internacional, números que poderiam ser ainda maiores caso considerássemos a formação acadêmica e profissional dos diretores, tendo em vista a quantidade considerável de diretores com pós-graduação e MBA em grandes instituições globais, como Harvard, London Business School ou Universidade de Chicago.

Além de constituírem um pequeno percentual das redes, os diretores internacionalizados também representam um pequeno percentual dentre aqueles responsáveis pelas interligações das redes, em média 6,7% do total de *linkers* da rede, com 2015 não apresentando nenhum diretor com histórico internacional dentre os *linkers*. Desta forma os diretores internacionalizados possuem um baixo impacto estrutural nas redes, como mostrado anteriormente.

Com este baixo número de *linkers* internacionalizados era de se esperar uma baixa presença destes diretores entre aqueles mais centrais da rede. Isto de fato ocorre, mas ainda assim alguns diretores figuram entre os 25 melhores scores de centralidade das redes. O diretor com histórico internacional mais bem colocado em termos de centralidade é José de Paiva Ferreira, que na rede de 2019 participava das diretorias da FEBRABAN,

Santander e da Getnet. Este diretor tem um histórico similar aos demais diretores internacionalizados do Santander – instituições com o maior número de diretores com experiência internacional. O Sr. Ferreira, de nacionalidade portuguesa, e atualmente diretor do Santander Brasil, tem a sua experiência internacional computada pela sua participação na diretoria do Santander na Espanha e posteriormente na sede do grupo nos EUA.

Estes números nos levam a descartar nossa hipótese de que os atores mais centrais das redes de diretores são indivíduos internacionalizados. Mas, isto não quer dizer que a importância destes diretores também deve ser descartada. A função destes diretores com histórico internacional e muitas vezes laços internacionais, não se limita a um papel estrutural que nossa análise de redes sociais indicou. Utilizamos como exemplo Pedro Henrique Mariani Bittencourt. No ano de 2019, O Sr. Bittencourt participa das diretorias da FEBRABAN e do banco de capital chinês Bocom, mas ao mesmo tempo é membro da diretoria de empresa multinacional Ball Corporation – umas das principais empresas de embalagens do mundo. Desta forma, o Sr. Bittencourt estabelece um laço direto entre a principal associação brasileira, o banco Bocom e uma multinacional de origem estadunidense. Assim, este ator, que mesmo não sendo o mais central da rede de 2019, passa a ter um papel de grande importância, na medida que intermedia o contato da rede do SFB com a rede corporativa transnacional que estudos como os de Carroll (2010) e Hemmskerk e Takes (2015) capturaram. Mesmo que o histórico internacional do diretor não seja um laço social ativo, como o exemplificado acima, o fato de que em algum momento de sua carreira o diretor em atuação aqui no Brasil atuou em alguma empresa internacional, participou de algum fórum político internacional (como Roberto Egydio Setubal, atualmente presidente do Conselho de Administração do Itaí Unibanco e membro da diretoria da FEBRABAN, mas também participante da Comissão Trilateral desde 2000), ou ocupou algum cargo em uma organização internacional (como Joaquin Levy integrante do BACEN e do CMN em 2019, mas com uma atuação passada como diretor do Banco Mundial) indica que este ator esteve em contato com uma rede transnacional de relações interpessoais/interorganizacionais e o ideário compartilhado por seus membros, que em grande medida remete às variantes do discurso neoliberal.

De um ponto de vista teórico, alguns destes diretores internacionalizados também podem ser entendidos como intelectuais orgânicos de menor grau, atuando na disseminação de um ideário vinculado à classe capitalista transnacional incipiente. Isto ocorre, pois, estes indivíduos integram ou integraram em algum momento a fração da



CCT que Sklair (2000) denomina como a fração corporativa – proprietários e controladores das corporações transnacionais e suas filiais locais -, ou participam ou participaram diretamente de aparatos ligados à transnacionalização do Estado, como o FMI, o Banco Mundial ou até mesmo a Comissão Trilateral. Desta forma seria possível identificarmos até uma fração dentro da própria fração financeira dos capitalistas brasileiros, uma fração financeira mais orientada ao transnacional, constituída justamente por parte destes diretores internacionalizados. Mas, como demonstrado pelas redes do SFB, se considerarmos a fração capitalista financeira e a elite burocrata que compõe as agências governamentais como um sub-bloco existente no interior do próprio bloco histórico nacional, a fração financeira mais voltada ao transnacional ainda é periférica dentro deste sub-bloco. Contudo ela apresentaria uma característica essencial, como apontada por Sassen (2007): teria uma posição intermediária entre o nacional e o global, posição facilitada pelas cidades globais – no caso brasileiro, São Paulo – e pela própria participação nos organismos ligados à transnacionalização do Estado. Necessário lembrar que esta divisão entre frações voltadas aos circuitos de produção internos e frações voltadas aos circuitos de produção transnacionais não deve ser entendida de uma maneira dogmática; em outras palavras, interesses políticos e econômicos voltados ao nacional podem coexistir com interesses voltados ao transnacional, inclusive existindo a sobreposição e o conflito entre eles.

Dando sequência à análise da interação do SFB com os processos transnacionais propusemos a hipótese de que “*as instituições do SFB que abrigam mais diretores internacionalizados estão entre as mais centrais na rede.*” Esta hipótese deriva diretamente da anterior. Tendo em vista que se cogitava que os diretores internacionalizados poderiam ser os mais centrais na rede do SFB, conseqüentemente propusemos que as instituições às quais estes diretores pertencem também poderiam ter um papel importante na rede. Também havia uma expectativa natural de que as maiores instituições financeiras do SFB teriam papel importante na rede do SFB, e que estas também abrigariam em suas diretorias muitos diretores internacionalizados.

Ao analisarmos os dados percebemos que, de fato, as instituições do SFB dentre as mais centrais na rede, na maioria dos casos, também estão entre as instituições com mais diretores com histórico internacional em suas diretorias. BB e Itaú estão entre as mais centrais em 2010 e estão entre as quatro instituições com mais diretores internacionalizados para aquele ano, apesar de apresentarem apenas 2 diretores com este perfil cada. Já em 2015 isto não ocorre. A CNF, principal instituições na rede, aparece

apenas como a sétima instituição com mais diretores internacionalizados, apesar de que a segunda colocada, o banco ABC, apresentou 4 diretores internacionalizados, enquanto a CNF, 2. Em 2019, a FEBRABAN, instituição mais central em todos os quesitos, foi a segunda com mais diretores internacionalizados, contendo 6 diretores com este perfil em sua diretora. BB e Itaú, que também demonstram importância na rede, principalmente de um ponto de vista de intermediação, figuram em segunda e quarto, respectivamente, em termos de diretores internacionalizados. Por fim, na rede de 2019-2010, a FEBRABAN, instituição principal da rede, aparece como a quarta com mais diretores internacionalizados. O Santander, que de longe possui mais diretores internacionalizados, com um total de 26, demonstra importância na rede em termos de proximidade e intermediação. Contudo, há algumas ressalvas gerais. Por exemplo, o Bradesco e o banco CNH, que estão entre as instituições com mais diretores internacionalizados, não se mostram relevantes em termos de centralidade; com o banco CNH, inclusive não estando conectado ao componente principal nas redes de 2010, 2015 e 2019.

O que salta aos olhos nestes dados, sintetizados na Tabela 45 – Instituição com o maior número de diretores internacionalizados, é o papel do Santander. A instituição de origem espanhola é aquela com mais diretores internacionalizados em todas as redes analisadas. Em 2015, 2019 e 2019-2010, ela apresenta o dobro de diretores internacionalizados do que a segunda colocada. Quando consultada a carreira dos diretores do Santander é notório que a maioria dentre aqueles considerados internacionalizados construíram suas carreiras atuando na Espanha e/ou em outros países da América Latina, antes de assumirem ou reassumirem um cargo na diretoria do Santander Brasil. Isto nos remete a quatro pontos. Primeiro, é de se esperar que uma instituição estrangeira tenha em sua diretoria indivíduos que atuaram ou ainda atuam no país de origem desta. Em nossa amostra isto também ocorre em outros bancos de capital majoritariamente estrangeiro, como os chineses Haitong e Bocom, e o japonês Mizuho. Segundo, este ponto denota o próprio peso das dinâmicas regionais no interior das dinâmicas transnacionais, como ressaltado por Carroll (2018). Isto fica ainda mais evidente quando percebemos que parcela significativa dos diretores internacionalizados do BB, assim o são, por também participarem da diretoria do banco da Patagônia na Argentina. Terceiro, estes achados condizem com os de Heemskerk e Takes (2016), que identifica a comunidade corporativa brasileira constituindo seus principais laços transnacionais regionalmente ou com a comunidade ibérica, fato também exemplificado pela presença de diretores na rede do SFB com atuação no antigo banco português

Espírito Santo, comprado pelo chinês Haitong. Quarto, o conjunto destes pontos nos indica também a prevalência de estruturas na divisão internacional capitalista. O caráter periférico do Brasil ainda impacta em sua inserção internacional, tendo a sua comunidade financeira transnacionalizada, em sua maioria, não diretamente interligada com os grandes centros financeiros, mas com centros também periféricos ou semiperiféricos.

Como destacado no Seção 3, desde o final da década de 1970 tem se intensificado o processo definido como transnacionalização do Estado, que em síntese remete às agências governamentais de caráter econômico, como ministérios da fazenda e bancos centrais, se aproximado de demandas oriundas da economia global. Como resultado deste processo esperávamos encontrar no interior das agências governamentais vinculadas ao SFB, atores internacionalizados que poderiam remeter a tal processo. Desta forma formulamos a seguinte hipótese: *existem atores chave na rede através dos quais podemos perceber o funcionamento da transnacionalização do Estado. São diretores internacionalizados que ocupam cargos nas agências governamentais e ao mesmo tempo são relevantes para a rede do SFB.* O que apontaram os nossos dados?

Em 2010 apenas 1 dentre os 28 diretores com histórico internacional atuava em alguma agência governamental, no caso Henrique de Campos Meirelles, membro apenas do Conselho Monetário Nacional e com carreira internacional através do BankBoston. Já em 2015, dos 42 diretores internacionalizados, apenas 3 atuavam em agências governamentais, sendo dois deles membros unicamente do BACEN e outro membro somente do Conselho Monetário Nacional. Na rede de 2019, dos 58 diretores internacionalizados, apenas 1 diretores atuava em agência governamental, no caso Carlos Viana de Carvalho, membro do BACEN e que foi economista sênior do Federal Reserve Bank de Nova York. Já na rede que abrange os anos entre 2010 e 2019, temos 7 diretores dentre os 134 com histórico internacional que atuaram e agências governamentais. Estes diretores atuaram, e algumas vezes interligando, nas seguintes agências: BACEN, Conselho Monetário Nacional e Ministério da Fazenda. Em nenhuma das redes algum diretor internacionalizado se apresentou como um *linker* interligando as agências governamentais às instituições públicas, privadas ou associações.

Apesar da presença de diretores internacionalizados em algumas das agências governamentais, estes atores não são relevantes – de um ponto de vista estrutural – para as redes do SFB. Isto, de certa forma, condiz com o fato de que dentro da fração financeira nacional, a fração orientada para o transnacional ainda é periférica. Contudo, apenas este dado não é o suficiente para descartar a interação do Estado ampliado brasileiro com o

processo de transnacionalização do Estado, na medida em que os diretores internacionalizados não são os únicos responsáveis pelo processo. A própria abertura financeira e a consequente financeirização da economia brasileira podem ser entendidas como parte deste processo, principalmente daquilo que Gill (2003) define como “novo constitucionalismo”, através do qual a disciplina neoliberal é imposta às instituições públicas com o intuito de prevenir a interferência nos direitos de propriedade e na mobilidade do capital. Sinal mais recente de que este processo ainda está em atuação no Brasil é a aprovação pelo Senado Federal do projeto para garantia de autonomia do Banco Central. (G1, 2020). Interessante notar que o projeto tem por objetivo “blindar” o BACEN de interferência políticas, mas como percebemos através de nossas análises o próprio Banco Central está inserido na rede de relações do SFB, além de possuir presidentes e diretores com experiência no setor privado (OLIVIERI, 2007), inclusive internacional. De toda forma, o processo de transnacionalização do Estado seria mais perceptível justamente por esses processos estruturais – liberalização e financeirização – do que propriamente pela atuação de diretores internacionalizados no interior de agências governamentais brasileiras.

Concluindo nosso esforço em dialogar com as perspectivas teóricas abordadas e os dados oriundos de nossas análises, cabem algumas observações finais além das discussões relacionadas às hipóteses acima. Diante dos dados obtidos, não podemos falar de uma “hegemonia da alta finança” como, por exemplo, Bruno e Caffé (2015) alegam. De toda forma, temos as instituições financeiras nacionais batendo recordes de lucros enquanto a financeirização limita o próprio desenvolvimento do país, como apontam Paulani (2017) e Dowbor (2018); e aliado a este cenário temos uma fração financeira com certa coesão organizada em torno de instituições chave, como a FEBRABAN e a CNF, atraindo para a sua rede de relações, inclusive, às agências governamentais responsáveis pelo ordenamento e normatização do sistema financeiro brasileiro. Apesar destes serem indícios fortes de que a fração financeira brasileira tem sido bem-sucedida em garantir a reprodução de seus interesses econômicos, nossos dados nos permitem ter um certo olhar apenas sobre a conformação da fração financeira brasileira. Para um retrato mais fidedigno acerca da posição desta fração no interior do bloco histórico nacional seria necessário incorporar outras frações capitalistas brasileiras em nosso estudo. No mais, as constantes apologias ao mercado financeiro na grande mídia nacional, e os lucros impressionantes das instituições financeiras parece demonstrar que, se o interesse da fração financeira não está universalizado, está ao menos em constante luta para alcançá-

lo. Mas, para falarmos em uma hegemonia desta fração no qual são garantidos a integração de interesses econômicos e políticos além de uma unidade moral e intelectual, necessitamos de mais substrato.

Se não podemos falar de uma hegemonia da fração financeira no interior do bloco histórico nacional, podemos sim afirmar que, ao menos no interior da fração financeira, a fração internacionalizada não é hegemônica. Como vimos, os diretores internacionalizados são uma pequena fração dos diretores do SFB, e o papel deles na rede é no geral, periférico. Ainda, as análises que demonstraram a densidade das relações entre os diretores internacionalizados também não nos permitem apontar para a existência de uma coesão entre estes atores. No geral, a fração financeira nacional está muito mais voltada para os circuitos financeiros internos do que os transnacionais. É provável que sua preocupação seja muito mais a manutenção da estrutura rentista que tem enriquecido uma pequena elite e gerado ganhos estratosféricos para as instituições financeiras no país, do que se integrar aos processos de classe transnacional. Não que os dois processos não coexistam. Como nos esclarece Sassen (2007), a dialética entre Estado e classe está cada vez mais complexa, na medida em que as classes se encontram engajadas tanto em atividades nacionais quanto transnacionais. A interação com os processos transnacionais tem se intensificado, se compararmos as redes de 2010, 2015 e 2019. Contudo, também se faz necessário lembrar que muitas vezes o transnacional se mistura ao regional, como exemplificado pelo número significativo de diretores compartilhados entre o Banco do Brasil e o Banco da Patagônia na Argentina, ou a quantidade significativa de diretores do Santander que construíram carreira em outros países da América Latina, como o México. No geral podemos observar no caso brasileiro, justamente o descompasso apontado por Carroll (2018) entre a formação de uma classe capitalista transnacional e a transnacionalização do capital: em muitos sentidos o sistema financeiro brasileiro encontra-se interligado aos circuitos financeiros globais, inclusive servindo como plataforma para rentistas de vários países; contudo, a sua fração financeira ainda é pouco transnacionalizada.

## 7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como foi possível perceber no capítulo anterior, ao discutirmos nossas hipóteses o objetivo não foi apenas refutá-las ou corroborá-las, mas sim desenvolvê-las diante dos dados e discussões teóricas. Isto está relacionado diretamente com a proposta do trabalho em que a ARS foi mobilizada de maneira exploratória e não exaustiva, sem a mobilização de modelagem estatística que poderia nos indicar uma causalidade mais clara entre variáveis. De modo geral, percebemos que os setores públicos e privados do SFB se encontram intimamente ligados, inclusive com agências governamentais como o Banco Central e a Comissão de Valores Mobiliários servindo como palco para os interesses da fração financeira brasileira. Outro importante palco para a fração financeira e seus intelectuais orgânicos menores são justamente as associações de classe, principalmente a FEBRABAN, a CNF e a ABBC. As associações e seus diretores são vitais na rede, conferindo coesão aproximando elementos que de outra forma não estariam em relação. Além, estas instituições revelam-se como elementos importantes da sociedade civil na medida em que as relações sociais de produção no Brasil estão cada dia mais atreladas à financeirização. Desta forma, no interior destas associações podemos encontrar os principais intelectuais orgânicos da fração financeira nacional, tentando, ao menos, propagar certa homogeneidade e consciência da função econômica, social e política em sua fração de classe. Estes processos de classe envolvendo a fração financeira nacional estão em relação dialética com processos transacionais, sendo necessário compreender o SFB inserido nos circuitos financeiros globais. Apesar dos diretores internacionalizados não terem se revelado como centrais nas redes do SFB, o papel destes indivíduos não deve ser visto apenas de um ponto de vista da rede relacional. Ao entrarem em contato direto com a rede corporativa transnacional, estes indivíduos também podem ser percebidos como intelectuais orgânicos de menor grau, atuando na disseminação de um ideário vinculado à classe capitalista transacional incipiente, um ideário que, como vimos, possui as suas ramificações, mas que é fundamentalmente neoliberal. Contudo, também percebemos que esta interação de parte da fração financeira nacional com os processos transacionais ocorre, muitas vezes, respeitando certas dinâmicas regionais e do próprio sistema capitalista internacional, na medida em que as redes do SFB se revelam em interação mais consistente com a América Latina e os países Ibéricos. Ainda, apesar de não conseguirmos identificar diretores como agentes diretos da transnacionalização do

Estado brasileiro, é necessário compreender este processo de forma mais ampla, considerando, por exemplo, a própria abertura da década de 1990 e a crescente financeirização da economia brasileira como indícios deste processo.

No geral não podemos falar concretamente, ao menos com base em nosso estudo, de uma hegemonia da fração financeira brasileira, como sugerem alguns estudos. Apesar disto, temos as instituições financeiras apresentando lucros crescentes, multiplicando seus patrimônios e acumulando somas cada vez maiores de ativos. Aliado a estes pontos, identificamos uma certa coesão da fração financeira que se organiza em torno de instituições chave, como a FEBRABAN e a CNF, e que estende a sua influência, inclusive, para as agências governamentais como o Ministério da Fazenda e a Comissão de Valores Mobiliários. Desta forma, poderíamos apontar para o fato de que a fração financeira está em disputa pela hegemonia nacional ou ao menos é integrante fundamental do bloco histórico hegemônico ou em luta pela hegemonia. Por outro lado, o crescente abismo social no país criado pela concentração de renda cada vez mais intensa aponta para a incapacidade das frações capitalistas dominantes em criar compromissos mínimos com a maior parte dos grupos subalternos, condição essencial para o estabelecimento de uma hegemonia. Isto explicaria os mecanismos coercitivos cada vez mais evidentes na condução da política nacional, simbolizado pela crescente militarização dos órgãos de governo. Se a hegemonia da fração financeira não pode ser indicada, podemos sim apontar, que em seu interior, a fração transnacional ainda é periférica, indicando uma fração financeira nacional mais voltada para os circuitos financeiros internos.

Desta forma, mesmo após as discussões realizadas, permanecem algumas lacunas que poderão ser sanadas em estudos futuros. O mais claro é a possibilidade de se complementar o estudo com uma análise de redes sociais mais exaustiva, onde por exemplo, uma modelagem estrutural mais apropriada poderia nos indicar resultados mais concretos com relação a coesão entre os atores internacionalizados. Outro desdobramento natural desta pesquisa seria a incorporação de uma base de dados com informações acerca de empresas de diversos setores da economia brasileira, suas respectivas associações de classe e agências governamentais relacionadas. Este estudo poderia nos apontar para uma visão mais geral acerca dos processos de classe nacionais e nos fornecer pistas concretas da posição ocupada pela fração financeira no bloco histórico. Este estudo poderia ainda conter os dados sobre internacionalização, o que teria o potencial de nos revelar os setores mais ou menos integrados aos processos transacionais. Um segundo estudo esperado poderia ser o cruzamento de nossos dados com bancos que contêm informações acerca da

rede corporativa transnacional e seus principais fóruns políticos internacionais. Este estudo nos revelaria, com maior precisão, o quão as diretorias das instituições financeiras nacionais estão interligadas à rede corporativa transnacional. Se este estudo também incorporasse vários setores da economia brasileira, teríamos um panorama interessante da interação do Brasil com esta rede transnacional. Ou ainda, poderíamos expandir o presente estudo considerando as formações acadêmicas e profissionais dos diretores em instituições estrangeiras, ou simplesmente realizar um estudo considerando apenas estas formações. Outros métodos também poderiam ser mobilizados, por exemplo, entrevistas em profundidade ou questionários aplicados aos diretores das instituições financeiras, pesquisas que poderiam nos revelar a visão destes indivíduos sobre os processos de classe nacional e transnacional. As possibilidades são amplas, tendo em vista que apenas os primeiros passos foram dados.

Como palavras finais do trabalho, chamamos a atenção para o fato de que estamos testemunhando tempos conturbados. Enquanto esta tese era escrita, vivíamos uma das piores pandemias globais já registradas. Centenas de milhões de casos e milhões de mortes pelo mundo deixaram ainda mais evidentes as contradições de um sistema alicerçado em um abismo social, no qual marchamos para concentrações de renda dignas dos séculos 18 e 19. Este cenário acentua ainda mais a crise orgânica do capital que ainda apresenta reflexos da crise de 2008. Desta forma, qualquer previsão sobre os desdobramentos futuros acerca dos processos de financeirização e de classes nos parecem por demais arriscadas. De qualquer forma, não nos parece que a pandemia trará mudanças drásticas na organização capitalista. A nível brasileiro, ao menos, os indícios já apontam para a continuidade das dinâmicas sociais e econômicas em torno da financeirização. Enquanto milhões de pessoas eram jogadas na pobreza e as pequenas e médias empresas recebiam pouco ou nenhum auxílio governamental, os principais bancos em atividade no país receberam um pacote de auxílio no valor de R\$ 1,2 trilhão para garantir sua liquidez. Enquanto o governo federal cometia claras violações humanitárias no combate à COVID-19, o congresso encaminhava a aprovação do projeto de independência do Banco Central, projeto engavetado desde a promulgação da constituição de 1988. No final, parece que a “música permanecerá a mesma”.



## REFERÊNCIAS

ABRITA, Mateus Boldrine; GUEDES DA SILVA, Walter. Patrimonialismo e estamento burocrático no Brasil contemporâneo: debate baseado em Florestan Fernandes e Raymundo Faoro. **GeoTextos**, v. 14, n. 1, p. 203-223, 2018.

ALMEIDA FILHO, Niemeyer; CORRÊA, Vanessa Petrelli Corrêa. A CEPAL ainda é uma Escola do Pensamento?. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 15, n. 1, p. 92-111, 2011.

ANDERSON, Benedict. **Comunidades Imaginadas**: Reflexões sobre a origem e a difusão do nacionalismo. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

ANDERSON, Perry. The Heir of Gramsci. **New Left Review**, n. 100, p. 71-97, 2016.

ANEFAC. Taxa de Juros Para Pessoa Física. 2020a. Disponível em: <[https://3783fb27-40b2-47fa-ab2d-4ffef8b3c87b.filesusr.com/ugd/21624f\\_d7a26f272a5e45afaa57f005793a2098.pdf](https://3783fb27-40b2-47fa-ab2d-4ffef8b3c87b.filesusr.com/ugd/21624f_d7a26f272a5e45afaa57f005793a2098.pdf)>. Acesso em: 25 de junho de 2020.

ANEFAC. Taxa de Juros Para Pessoa Jurídica. 2020a. Disponível em: <[https://3783fb27-40b2-47fa-ab2d-4ffef8b3c87b.filesusr.com/ugd/21624f\\_e535ac6381ca402b852631c6f6965b8a.pdf](https://3783fb27-40b2-47fa-ab2d-4ffef8b3c87b.filesusr.com/ugd/21624f_e535ac6381ca402b852631c6f6965b8a.pdf)>. Acesso em: 25 de junho de 2020.

APELDOORN, Bastian van. **Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration**. Londres: Routledge, 2002.

APELDOORN, Bastian van. Theorizing the transnational: A historical materialist approach. **Journal of International Development and Development**, n. 7, p. 142-176, 2004.

APELDOORN, Bastian van. The European Capitalist Class and Crisis of its Hegemonic Project. **Socialist Register**, v. 50, p. 189-206, 2013.

ARANHA, Cezar Eduardo; ROSSONI, Luciano; MEDES-DA-SILVA, Wesley. Capital social do conselho de administração e desempenho de empresas de capital aberto brasileiras. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 17, n. 1, p. 15-39, 2016.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. São Paulo: Editora Atlas, 2018, p. 513, 14 ed.

AUBOURG, Valerie. Organizing Atlanticism: the Bilderberg group and the Atlantic institute, 1952–1963. **Intelligence and National Security**, n. 18, v. 2, p. 92-105, 2003.

BACEN. **Comitê de Estabilidade Financeira (Comef)**. 2020a. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/comef>>. Acesso em: 02 de julho de 2020.

BACEN. **Comitê de Política Monetária (Copom)**. 2020b. Disponível em <>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BACEM. **Secretaria do CMN.** 2020c. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/cmn>>. Acesso em: 20 de maio de 2020.

BACEN. **Regimento Interno do Banco Central do Brasil.** 2020d. Disponível em <[https://www.bcb.gov.br/content/acessoinformacao/Documents/regimento\\_interno/RegimentoInterno.pdf](https://www.bcb.gov.br/content/acessoinformacao/Documents/regimento_interno/RegimentoInterno.pdf)>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BARBOSA, Fernando de Holanda. O Sistema Financeiro Brasileiro. 2020. Disponível em: <<https://www.fgv.br/professor/epge/fholanda/Arquivo/Sistfin.pdf>>. Acesso em: 02 de julho de 2020.

BARBOSA, Lucio; MISSIO, Fabricio; JAYME JR, Frederico. Exchange rate policy, class conflict and economic development from Furtado's view. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 39, n. 1, p. 23-38, 2019.

BATISTA JR, Paulo Nogueira. Dependência: da teoria à prática. **Estudos Avançados**, v. 13, n. 37, p. 215-224, 1999.

BB. **Banco do Brasil.** 2020a. Disponível em <<https://apicatalog.mziq.com/filemanager/v2/d/5760dff3-15e1-4962-9e81-322a0b3d0bbd/8982edc7-87b5-91ec-34a0-e65660f1c6ea?origin=2>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BB. **Composição Acionária.** 2020b. Disponível em <<https://ri.bb.com.br/o-banco-do-brasil/composicao-acionaria/>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BB. **Conglomerado Banco do Brasil: Configuração Societária.** 2020c. Disponível em <<https://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/ri/pt/dce/dwn/Congl.pdf>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BB. **Nossa História.** 2020d. Disponível em <<https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/sobre-nos/nossa-historia#/>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BIELER, Andreas; MORTON, Adam David. A critical theory route to hegemony, world order and historical change: neo-Gramscian perspectives in International Relations. **Capital & Class**. v. 28, n. 1, p. 85-113, 2004.

BIELER, Andreas; MORTON, Adam David. The Will-o'-the-Wisp of The Transnational State. **Journal of Australian Political Economy**. n. 72, p. 23-51, 2013.

BILDERBERG. **About Bilderberg Meetings.** 2018a. Disponível em: <<https://www.bilderbergmeetings.org/index.html>>. Acesso em: 07 de junho de 2019.

BILDERBERG. **Brief History.** 2018b. Disponível em: <<https://www.bilderbergmeetings.org/background/brief-history>>. Acesso em: 07 de junho de 2019.

BNDES. **Colegiados da BNDESPAR.** 2020a. Disponível em <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca->

[controle/ colegiados do sistema bndes/collegiados-bndespar!/ut/p/z1/zVRNc9owFPwtOfgoJCyDTW-GOCbYCYUMX754ZFsYdbBkJAFpfn2Fy0ynNKHppJ2pLx49r\\_btrvUEE7iECSchVhLNBCdbs1413TTuRcHQGaM4nKI28jvRnT-\\_jXDotuGiAaA3Hh\\_B5D37rwCS6\\_RzmMAk57rWG7jKeEFVyrjSTO\\_zxoGFNqKiFtrtaQWUqISyUCkOVHLCcwJywbUUWwOgSsu93ksCCgpKsyICKKY0rQhoeC2UG2DJSCHUIS9NpSbypKvOWQFXdLLsYc6oOuSAji4IMBzljZwXWTTwqYezjOTQ\\_JzVMgOeqckBu541JtMELoEhJ8f7wxg0kdh4LSjyL4EjO9xgPzhIO44QdQOe\\_gMuJLmyvwN960W434HLg6MHuGMC1mZ0\\_H0hyaHv3aY92-RH98\\_xeEMYc9zP9jhOv3Y-cv0F\\_m4\\_5R--IH1o98No512Wz4MHkpDS\\_QGML4WcPna4TZI9mW3S3wzfGaE6LOGy\\_9q-ozXciuy71eYzzPsGVOSrqmksrWXprzRulafLGSh4\\_HYaja2jLZWJk2lNrS1kPpkQTFN320k\\_SEmLUR6Vpo29K9J2QhlorUAOtqNqs83J0G64cAO6vR4aX\\_CM6vJPuKX2K68G9uvvgHI7rLb/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/collegiados-do-sistema-bndes/collegiados-bndespar!/ut/p/z1/zVRNc9owFPwtOfgoJCyDTW-GOCbYCYUMX754ZFsYdbBkJAFpfn2Fy0ynNKHppJ2pLx49r_btrvUEE7iECSchVhLNBCdbs1413TTuRcHQGaM4nKI28jvRnT-_jXDotuGiAaA3Hh_B5D37rwCS6_RzmMAk57rWG7jKeEFVyrjSTO_zxoGFNqKiFtrtaQWUqISyUCkOVHLCcwJywbUUWwOgSsu93ksCCgpKsyICKKY0rQhoeC2UG2DJSCHUIS9NpSbypKvOWQFXdLLsYc6oOuSAji4IMBzljZwXWTTwqYezjOTQ_JzVMgOeqckBu541JtMELoEhJ8f7wxg0kdh4LSjyL4EjO9xgPzhIO44QdQOe_gMuJLmyvwN960W434HLg6MHuGMC1mZ0_H0hyaHv3aY92-RH98_xeEMYc9zP9jhOv3Y-cv0F_m4_5R--IH1o98No512Wz4MHkpDS_QGML4WcPna4TZI9mW3S3wzfGaE6LOGy_9q-ozXciuy71eYzzPsGVOSrqmksrWXprzRulafLGSh4_HYaja2jLZWJk2lNrS1kPpkQTFN320k_SEmLUR6Vpo29K9J2QhlorUAOtqNqs83J0G64cAO6vR4aX_CM6vJPuKX2K68G9uvvgHI7rLb/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/): Acesso em: 02 de julho de 2020.

**BNDES. Colegiados da FINAME.** 2020b. Disponível em <[https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/collegiados-do-sistema-bndes/collegiados-finame!/ut/p/z1/zVRfc6IwHPwsfeAxJgIi3BtaihWsp3\\_8cIEiJgbSTAJ2uunv2id6Zy9er3p3czxwiQs-9tdssAELmHC8J6WWFHO8FavV4mTx14UDOWxisMpaiO\\_E93589vICrttuDgB0DuXj2DykefvAJLr9HOYwCRnqlYbuMpYQWRKmvRUNfnJgYE2vCIG2jWkApJXXBqo5HsiGGY5BjlnSvCtBhCpRKMmagUFBQKIXmANJpSIVBideA-UaWFJccHnlyZoyXJGjqiqnBVzZmem4bVIAGjwCbKewOOYsB3jEMbHpIi\\_3Cp1C8nNQyAy8Yw797njoTSYIXQLCw93GjDpoTCw21FkXgLG91aA\\_EE\\_7thB1A496wy4kuVKf4vueyPGvQ5c7Ck5wBnjotJn4\\_EPTQ7eTj3bpEf3z\\_G4QxZrtv95ITr9GP7L9Nf5NP9p\\_TTz6of\\_q6KuumGPVHpbFagMoW3O4fHu0NY5-2-0SXxdP14c8Kbj8j5qnfZZbnr38vHyWWa42JMiaCCJajdDbG6Vq-cVABjocDq0TUUsra2VC79SatOZCHQ1IqsiHbaSvUtKCp2ed6Yn-V1I2XOrgLhXAprNKtdypsF6FFj2arh\\_7j2A8y3JvlvPMVn4Nzc\\_ACiktfk!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/collegiados-do-sistema-bndes/collegiados-finame!/ut/p/z1/zVRfc6IwHPwsfeAxJgIi3BtaihWsp3_8cIEiJgbSTAJ2uunv2id6Zy9er3p3czxwiQs-9tdssAELmHC8J6WWFHO8FavV4mTx14UDOWxisMpaiO_E93589vICrttuDgB0DuXj2DykefvAJLr9HOYwCRnqlYbuMpYQWRKmvRUNfnJgYE2vCIG2jWkApJXXBqo5HsiGGY5BjlnSvCtBhCpRKMmagUFBQKIXmANJpSIVBideA-UaWFJccHnlyZoyXJGjqiqnBVzZmem4bVIAGjwCbKewOOYsB3jEMbHpIi_3Cp1C8nNQyAy8Yw797njoTSYIXQLCw93GjDpoTCw21FkXgLG91aA_EE_7thB1A496wy4kuVKf4vueyPGvQ5c7Ck5wBnjotJn4_EPTQ7eTj3bpEf3z_G4QxZrtv95ITr9GP7L9Nf5NP9p_TTz6of_q6KuumGPVHpbFagMoW3O4fHu0NY5-2-0SXxdP14c8Kbj8j5qnfZZbnr38vHyWWa42JMiaCCJajdDbG6Vq-cVABjocDq0TUUsra2VC79SatOZCHQ1IqsiHbaSvUtKCp2ed6Yn-V1I2XOrgLhXAprNKtdypsF6FFj2arh_7j2A8y3JvlvPMVn4Nzc_ACiktfk!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/)>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

**BNDES. Colegiados do BNDES.** 2020c. Disponível em <[https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/collegiados-do-sistema-bndes!/ut/p/z1/jc7BCsIwDAbgR0q6bo4e6-y62WKtoJu5SE-joNOD-PxO8eLAYm6B7\\_8TIOiBxvCIQ7jH6xjO036kxckKo5rcodU7ZCgLU8vDynBdMujeAH-MRKB\\_8glA6foO6PsEZkq8GqrSrYX3iHOgt5t6An6JWuXMmGwOXMsVyqayRa4M04J\\_QOKL22XfY2yHJ7tZWLY!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/collegiados-do-sistema-bndes!/ut/p/z1/jc7BCsIwDAbgR0q6bo4e6-y62WKtoJu5SE-joNOD-PxO8eLAYm6B7_8TIOiBxvCIQ7jH6xjO036kxckKo5rcodU7ZCgLU8vDynBdMujeAH-MRKB_8glA6foO6PsEZkq8GqrSrYX3iHOgt5t6An6JWuXMmGwOXMsVyqayRa4M04J_QOKL22XfY2yHJ7tZWLY!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/)>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

**BNDES. Empresas do Sistema BNDES.** 2020d. Disponível em <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca-controle/empresas-sistema-bndes!/ut/p/z1/xVTBcpswFPwajrKeDcTQG0%E2%80%A6>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

**BNDES. Estrutura do Sistema BNDES.** 2020e. Disponível em <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/governanca->

[controle/estrutura-de-gestao-do-sistema-bndes/estrutura-do-sistema-bndes/estrutura-sistema-bndes/!ut/p/z1/zVRNc5swFPwtPXCUIJYzNR2-EUmjAJjhJbbhkBAib1khYcJP211d2faiTGk8nk5ly0Uhvte\\_tjhaYwhVMKd5XaywqRvFW7pNUfzJiz\\_HtiRpGn3wd2VoU2-ZirkYLBjdHALrw2Qimw\\_e\\_whSmORWN2MAkowVpnyraikp0-XECBW1YTRS060gNWlazVkfFrtiecYppjkDMqONtKAGkF70THMSgIWMsdZqCtWkFqDI68Z5CB2lnhMF2TVwVM1LGJTJ3koMgKFUysUgc4L3Rg5mWOkWoVuq6d3BiQmw6btTz0k5DQClx\\_EqEw-qK5yPadcDpxA9WztBNgyPBzBjR2LWRPA8eIbq04Rq8A3t38swTEN8hzJ2oQjGEiVRiXVahwua9IDx8p47V8I\\_f\\_aJKPrnQw0Bs7XKHX35d--r70xhvpb69FUmZ-zGfObC1psdiAipYMri6H58\\_aiwJMqm-7XWrlLiMugkmcBV\\_9hxqUj6y3Lfv\\_ubJppppTOSUk44aOOy-ONEE37UUEK6vt-dLw1khOOMi5PGkndMC4OQtpKkNdy\\_sa7Ya104yUdbOrH2tR-gO8L\\_-fNHHhOZvYPZX1alndhORPTxP7wC2ISFnk!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/>](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/nossa-historia)  
 Acesso em: 02 de julho de 2020.

BNDES. 2020. **Nossa História.** 2020f. Disponível em <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/nossa-historia>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BNDES. **Quem é Quem.** Disponível. 2020g. em <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos/quem-e-quem>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BNDES. **Quem Somos.** 2020h. Disponível em <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BORGATTI, S.P.; EVERETT, M.G.; FREEMAN, L.C. **Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis.** Harvard: Analytic Technologies. 2002.

BOURDIEU, Pierre. **The Forms of Capital.** 1986. Disponível em: <<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>>. Acesso em: 10 de Abril de 2018.

BOURDIEU, Pierre. **Questões de Sociologia.** Lisboa: Fim de Século, 2003. 289p.

BRAGA, Márcio Bobik. Integração Econômica Regional na América Latina: Uma Interpretação das Contribuições da CEPAL. **Brazilian Journal of Latin American Studies**, v. 1, n. p. 1-26, 2002.

BRASIL. **História do Tesouro Nacional.** 2020a. Disponível em <https://www.gov.br/tesouronacional/pt-br/aceso-a-informacao/institucional/historia-do-tesouro-nacional>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BRASIL. **Organograma.** 2020b. Disponível em <https://www.gov.br/tesouronacional/pt-br/aceso-a-informacao/institucional/organograma-e-quem-e-quem>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Do ISEB e da CEPAL à Teoria da Dependência. In: **Intelectuais e Política no Brasil**. TOLEDO, Caio Navarro de (Org). São Paulo: Editora Revan, 2005. Cap 2, p. 201-232.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. As Três Interpretações da Dependência. **Perspectivas**, v. 38, p. 17-48, 2010.

BRUNO, Miguel; DIAWARA, Hawa; ARAÚJO, Eliane; REIS, Ana Carolina; RUBENS, Mário. Finance-Led Growth Regime no Brasil: estatuto teórico, evidências empíricas e consequências macroeconômicas. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 5(125), p. 730-750, 2011.

BRUNO; Miguel; CAFFÉ, Ricardo. Indicadores macroeconômico de financeirização: metodologia de construção e aplicação ao caso do Brasil. 2015. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv94508\\_cap2.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv94508_cap2.pdf)>. Acesso em: 28 de janeiro de 2020.

BRUNO; Miguel; CAFFÉ, Ricardo. Estado e financeirização no Brasil: interdependências macroeconômicas e limites estruturais ao desenvolvimento. **Economia e Sociedade**, v. 26, p. 1025-1063, 2017.

BUÈRE, Augusto José; MENDES-DA-SILVA, Wesley; SANTOS, Joséte Florencio dos. Aspectos da Governança Corporativa de Empresas Listadas na BOVESPA: um estudo exploratório sobre a composição e perfil dos conselhos de administração. **Revista de Administração e Contabilidade da UNISIMOS**, v. 4, n. 2, p.149-159, 2007.

BURLE, Lauro Lobo. A Internacionalização do Sistema Financeiro: 1990-1992. **Revista Análise Econômica**, n. 23 e 24, p. 3-18, 1995.

BURRIS, Val. STAPLES, Clifford L. In search of a transnational capitalist class: Alternative methods for comparing director interlocks within and between nations and regions. **International Journal of Comparative Sociology**, v. 53, n. 4, p. 323-342, 2012.

BURT, Ronald. Structural Holes and Good Ideas. **American Journal of Sociology**, v. 110, n. 2, pp. 449-399, 2004.

BURT, Ronald. **Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital**. New York: Oxford University Press. 2005, p.279.

CAHILL, Damien. **The End of Laissez-Faire? On The Durability of Embedded Liberalism**. New York: Edward Elgar Publishing, 2014.

CAIXA. **Arquitetura Organizacional**. 2020a. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/sobre-a-caixa/governanca-corporativa/arquitetura-organizacional/Paginas/default.aspx>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CAIXA. **Caixa Loterias S.A.** 2020b. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/sobre-a-caixa/governanca-corporativa/caixa-loterias/Paginas/default.aspx>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CAIXA. **Caixa Participações**. 2020c. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/caixa-par/Paginas/default.aspx>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CAIXA. **Governança Caixa**. 2020d. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/sobre-a-caixa/governanca-corporativa/governanca/Paginas/default.aspx>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CAIXA. **Sobre a Caixa**. 2020e. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/sobre-a-caixa/apresentacao/Paginas/default.aspx>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CALOGERAS, J. Pandiá. **A Política Monetária do Brasil**. São Paulo: Companhia Editorial Nacional, 1960, p. 530.

CNF. **Atuação**. 2019. Disponível em: < <https://cnf.org.br/atuacao/> >. Acesso em: 29 de Março de 2019.

CARBONAI, Davide. Board interlocking network in the brazilian stock Market: a hypothesis on the conflicting manager. **Journal of Governance and Regulation**, v. 8, n. 1, p. 75-81, 2019.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. Neoconservadorismo com Roupage Alternativa: a Nova CEPAL dentro do Consenso de Washington. **Análise Econômica**, n. 49, p. 133-161, 2007.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. Dependência e superexploração da força de trabalho no desenvolvimento periférico. In: **A América Latina e os desafios da globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini**. MARTINS, Carlos Eduardo; VALENCIA, Adrián Soletto (Org.). Rio de Janeiro: PUC Rio e Boitempo, 2009. p. 251-264.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. O atual resgate crítico da teoria marxista da dependência. **Trabalho, Educação e Saúde**, v. 11, n. 1, p. 191-205, 2013.

CÁRDENAS, Julián. Are Latin America's corporate elites transnationally interconnected? A network analysis of interlocking directorates. **Global Networks**, v. 15, n. 4, p. 424-445, 2015.

CÁRDENAS, Julián. Enredando a las elites empresariales em América Latina: análisis de redes de interlocking directorates y propiedad em México, Chile, Perú e Brasil. **América Latina Hoy**, n. 73, p. 15-44, 2016.

CARDOSO, José Luís. Celso Furtado e as encruzilhadas do desenvolvimento. **Análise Social**, v. 2014, n. 1, p. 26-42, 2015.

CARDOSO; Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975. 143p.

CARDOSO; Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. Dependência e Desenvolvimento na América Latina. In: **50 anos do pensamento da CEPAL**. Vol 2. BIELSCHOWSKY, Ricardo. Rio de Janeiro: Record, 2000. Cap 13, p. 495-519.

CARDOSO; Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. Repensando dependência e desenvolvimento na América Latina. In: **Economia e movimentos sociais na América Latina**. SORJ, Bernardo; CARDOSO; Fernando Henrique. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisa Social, 2008. p. 4-20.

CARROLL, Willian K. **The Making of a Transnational Capitalist Class**: Corporate Power in the 21st Century. Londres: Zed Books, 2010, p. 273.

CARROLL, Willian. Wiher the transnational capitalist class? **Socialist Register**, v. 50, p. 1-27, 2014.

CARROLL, Willian. Rethinking the Transnational Capitalist Class. 2018. Disponível em: < <http://www.alternativeroutes.ca/index.php/ar/article/view/22452/18255> >. Acesso em: 23 de março de 2020.

CARROLL, Willian; CARSON, Colin. The network of global corporations and elite policy groups: a structure for transnational capitalist class formation? **Global Networks**, v. 3, n.1, p. 29-57, 2003.

CARROLL, Willian; SAPINSKI, Jean Philippe. Neoliberalism and the transnational capitalista class. In: BIRCH, Kean; MACLEAVY, Julie; SPINGER, Simon. (Org.). **The Handbook of Neoliberalism**, p. 25-35, 2016.

CEPAL. **Sobre a CEPAL**. 2019a. Disponível em: < <https://www.cepal.org/pt-br/cepal-0> >. Acesso em: 07 de novembro de 2019.

CEPAL. **Términos de Intercambio**: Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI. 2019b. Disponível em: < [https://biblioguias.cepal.org/ld.php?content\\_id=31922063](https://biblioguias.cepal.org/ld.php?content_id=31922063) >. Acesso em: 13 de novembro de 2019.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996, p. 335.

CHESNAIS, François. **Finance Capital Today**: Corporations and Banks in the Lasting Global Slump. Boston: Brill, 2016, p. 201.

COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. **American Journal of Sociology**, v. 94, pp. 95-120, 1988.

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

CORAZZA, Gentil; OLIVEIRA, Reci. Os bancos nacionais face à internacionalização do sistema bancário brasileiro. **Análise Econômica**, n. 47, p. 151-184, 2007.

COUTINHO, Carlos Nelson. Introdução. In: **O leitor de Gramsci**: escritos escolhidos 1916-1935. COUTINHO, Carlos Nelson (Org). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011, p. 13-40.

COUTINHO, Carlos Nelson. **Gramsci's Political Thought**. Leiden: Koninklijke Brill NV, 2012.

CVM. **Colegiado**. Disponível. 2020a em  
<[http://www.cvm.gov.br/menu/acao\\_informacao/institucional/sobre/collegiado.html](http://www.cvm.gov.br/menu/acao_informacao/institucional/sobre/collegiado.html)>:  
Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Deliberações**. 2020b. Disponível em  
<<http://www.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes.html>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Estrutura**. 2020c. Organizacional Disponível em  
<[http://www.cvm.gov.br/menu/acao\\_informacao/institucional/sobre/estrutura.html](http://www.cvm.gov.br/menu/acao_informacao/institucional/sobre/estrutura.html)>:  
Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Instruções**. 2020d. Disponível em  
<<http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes.html>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Mandato Legal**. 2020e. Disponível em  
<[http://www.cvm.gov.br/menu/acao\\_informacao/institucional/sobre/mandatolegal.html](http://www.cvm.gov.br/menu/acao_informacao/institucional/sobre/mandatolegal.html)>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Ofícios Circulares**. 2020f. Disponível em  
<<http://www.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares.html>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Processos Sancionadores Julgados**. 2020g. Disponível em  
<<http://www.cvm.gov.br/sancionadores/sancionador.html>>: Acesso em: 02 de julho de 2020.

CVM. **Sobre a CVM**. 2020h. Disponível em  
<[http://www.cvm.gov.br/menu/acao\\_informacao/institucional/sobre/cvm.html](http://www.cvm.gov.br/menu/acao_informacao/institucional/sobre/cvm.html)>:  
Acesso em: 02 de julho de 2020.

COX, Robert W. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. *Millennium*, v. 10, n. 2, p. 126-155, 1981.

COX, Robert W. **Production, Power, and World Orders**: Social Forces in the Making of History. Nova York: Columbia University Press, 1987.

COX, Robert W. Gramsci, hegemony e international relations: an essay in method. In: **Gramsci, Historical Materialism and International Relations**. GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 1993. Cap 2, p. 49-66.

COX, Robert W. **The Political Economy of a Plural World**: critical reflections on power, morals and civilization. London: Routledge, 2002, p. 232.

DAVIS, Gerald F. The significance of board interlocks for corporate governance. *Scholarly Research and Theory Papers*, v. 4, n. 3, p. 154-159, 1996.



DOWBOR, Landislau. O sistema financeiro atual trava o desenvolvimento econômico. **Estudos Avançados**, v. 29, n. 83, p. 263-278, 2015.

DOWBOR, Landislau. **A Era do Capital Improdutivo**. São Paulo: Outras Palavras & Autonomia Literária, 2018, 315p, 2 ed.

DREIFUSS, René Armand. **A Conquista do Estado**: ação política, poder e golpe de classe. Petrópolis: Vozes, 3ª ed., 1981.

DUMÉNIL, Gérard; LEVY, Dominique. **A crise do neoliberalismo**. São Paulo: Boitempo, 2014.

DURAN-FERREIRA, Camila. O STF e a construção institucional das autoridades reguladoras do sistema financeiro: um estudo de caso de ADINs. **Direito GV**, v. 5, n. 1, p. 67-94, 2009.

ESTADÃO. **As 10 empresas que mais doaram em 2014 ajudam a eleger 70% da Câmara**. 2014. Disponível em: < <https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,as-10-empresas-que-mais-doaram-em-2014-ajudam-a-eleger-70-da-camara,1589802> >. Acesso em: 29 de Março de 2019.

European Roudtable of Industrialists. **About**. Disponível em: < <https://ert.eu/about/> >. Acesso em: 23 de março de 2020.

European Roudtable of Industrialists. **Members**. Disponível em: < <https://ert.eu/members/> >. Acesso em: 23 de março de 2020.

FAORO, Raymundo. A questão nacional: a modernização. **Estudos Avançados**, v. 6, n. 14, p. 7-22, 1992.

FAORO, Raymundo. **Os donos do poder**: formação do patronato político brasileiro. São Paulo: Globo, 3ª ed. 2001.

FAZITO; Dimitri; SOARES, Weber. Capital social, análise de redes e os mecanismos intermediários do sistema migratório Brasil/EUA. **Gegografias**, v. 6, n. 1, p. 27-41, 2010.

FEBRABAN. Estatuto Social da Federação Brasileira de Bancos. 2011. Disponível em: < <https://portal.febraban.org.br/paginas/1092/pt-br/#> >. Acesso em: 29 de Março de 2019.

FEIJO, Carmem; LAMÔNICA, Marcos Tostes; LIMA, Serigiano Silva. Financial liberalization and structural change: the Brazilian case in the 2000s. **Economia e Sociedade**, v. 28, n. 1(65), p. 177-200, 2019.

FENEMA, Meindert. **International Networks of Banks and Industry**. Londres: Martinus Nijhoff Publisher. 1982.

FIORI, José Luís. América Latina um continente sem teoria. 2009. Disponível em: < <https://www.cartamaior.com.br/?/Editoria/Pelo-Mundo/America-Latina-um-continente-sem-teoria/6/14968> >. Acesso em: 28 de janeiro de 2020.

FOLHA DE SÃO PAULO. **Executivo ganha até R\$ 40,9 milhões ao ano; veja lista dos maiores salários.** 2018. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/06/saiba-quanto-ganham-os-presidentes-de-empresas-como-itaui-vale-e-bradesco.shtml> >. Acesso em: 25 de fevereiro de 2021.

FOSSEN, Anthony van. The transnational capitalist class and tax havens. In: **Financial Elites and Transnational Business: Who Rules the World?** MURRAY, Georgina; SCOTT, John (Org). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2012, Cap 4, p. 76-99.

FRANK, Andre Gunder. The Development of Underdevelopment. In: **Imperialism and Underdevelopment.** RHODES, Robert. New York: Monthly Review Press 1970. Cap 1, p. 4-17.

G1. **Lucro do Banco do Brasil cresce 41% em 2019 e chega a R\$ 18,16 bilhões.** 2020a. Disponível em < <https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/02/13/banco-do-brasil-registra-lucro-de-r-1816-bilhoes-em-2019.ghtml> >: Acesso em: 02 de julho de 2020.

G1. Lucro do Itaú em 2019 é o maior da história dos bancos do país. 2020b. Disponível em < <https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/02/11/lucro-do-itaui-em-2019-e-o-maior-da-historia-dos-bancos-do-pais.ghtml> >: Acesso em: 02 de julho de 2020.

GAMBIAGI, Fabio; VILLELA, André; CASTRO, Lavinia Barros de; HERMANN, Jennifer. **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2011, 272p, 2 ed.

GENNARI, Adilson Marques. Globalização, Neoliberalismo e Abertura Econômica no Brasil nos Anos 90. **Pesquisa & Debate**, v. 13, n. 1(21), p. 30-45, 2001.

GILL, Stephen. **American Hegemony and The Trilateral Commission.** Nova Iorque: Cambridge University Press, 1990, p. 304.

GILL, Stephen. Globalisation, Market Civilization, and Disciplinary Neoliberalism. **Millennium**, v. 24, n. 3, p. 399-423, 1995.

GILL, Stephen. **Power and Resistance in the New World Order.** Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2003, p. 238.

GLATTFELDER J. B.; BATTISTON, S. Backbone of complex networks of corporations: The Flow of Control. **Physical Review E**, 80, 2009.

GONTIJO, Caio; RAMOS, Leonardo. Cesarism, populism, and the 2018 election in Brazil. **Capital & Class**, p. 1-16, 2019.

GOULD, Roger V.; FERNANDEZ, Roberto M. Structures of mediation: a formal approach to brokerage in transaction networks. **Sociological Methodology**, v. 19, n. 19, p. 89-126, 1989.

GOWAN, Peter. **The Global Gamble:** Washington's Faustian Bid For World Dominance. London: Verso, 1999.

GRAMSCI, Antonio. **Cadernos do cárcere**, vol 2. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001, p. 334.

GRAMSCI, Antonio. Dos cadernos do cárcere 1929-1935. In: **O leitor de Gramsci:** escritos escolhidos 1916-1935. COUTINHO, Carlos Nelson (Org). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011a, p. 127-349.

GRAMSCI, Antonio. Escritos pré-carcerários 1916-1926. In: **O leitor de Gramsci:** escritos escolhidos 1916-1935. COUTINHO, Carlos Nelson (Org). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011b, p. 53-123.

GRANOVETTER, Mark S. The Strength of Weak Ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, pp. 1360-1380, 1973.

GRANOVETTER, Mark. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. **Sociological Theory**, v. 1, pp. 201-233, 1983.

GRANOVETTER, Mark S. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GRANOVETTER, Mark. **Getting a Job:** a study of contacts and carrers. Chicago: The University of Chicago Press, 2. ed, 1995. 251p.

GROSGOUEL, Ramón. Desenvolvimentismo, Modernidade e Teoria da Dependência na América Latina. **Epistemologias do Sul**, v. 2, n. 1, p. 10-43, 2018.

GRÜM, Roberto. A Evolução do Espaço Financeiro no Brasil e Alguns Reflexos na Cena Política. **Revista de Ciências Sociais**, v. 47, n. 1, p. 5-47, 2004.

GRÜM, Roberto. Decifra-me ou te devoro! As finanças e a sociedade brasileira. **Mana**, v. 13, n.2, p. 381-410, 2007.

GRÜM, Roberto. Financeirização de Esquerda? Frutos inesperados no Brasil do século XXI. **Tempo Social**, v. 21, n. 2, p. 153-184, 2009.

GRÜM, Roberto. A dominação financeira no Brasil contemporâneo. **Tempo Social**, v. 25, n. 1, p. 179-213, 2013.

GUERRA, Alexandre; OLIVEIRA, Ana Luíza Matos de; CARVALHO, ANTONIO Carlos S. de Carvalho; CODAS, Gustavo; ISAÍAS, Dalle; JAKOBSEN, Kjeld; FORLINI, Luana; VITAGLIANO, Luis; MANZANO, Marcelo; TOLEDO, Matheus Tancredo; CAMARÃO, Pedro Simon; SILVA, Ronnie Aldrin; SILVA, Rose; NOZAKI, Willian. **Os Donos do Dinheiro:** o rentismo no Brasil. São Paulo: Fundação Perseu Abramo. 2019, 215p.

HARRIS, Jerry. The Conflict for Power in Transnational Class Theory. **Science & Society**, v. 67, n. 3, p. 329-339, 2003.

HARRIS, Jerry. Translateral Politics, Class Conflict, and the State. **Globalizations**, v. 10, n. 5, p. 731-746, 2013.

HARRIS, Jerry. Transnational Capitalism and Class Formation. **Science & Society**, v. 78, n. 3, p. 312-333, 2014.

HARVEY, David. **The New Imperialism**. Nova York: Oxford University Press. 2003. 253 p.

HARVEY, David. **Neoliberalismo, História e Implicações**. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

HEEMSKERK, Eelke; FENEMA, Meindert; CARROLL, Willian. The global corporate elite after the financial crisis: evidence from the transnational network of interlocking directorates. **Global Networks**, v. 16, n. 1, p. 68-88, 2015.

HEEMSKERK, Eelke; TAKES, Frank. The Corporate Elite Community Structure of Global Capitalism. **New Political Economy**, p. 2-29, 2015.

HEEMSKERK, Eelke; TAKES, Frank; GARCIA-BERNARDO, Javier; HUJIZER, Jouke. Where is the Global Corporate Elite? **Sociologica**, v. 2, 2016.

HELLEINER, ERIC. **The Status Quo Crisis: Global Financial Governance After the 2008 Financial Meltdown**. Oxford University Press, 2014.

HIGGINS, Silvio Salej. Quarenta Anos do Relatório Coleman: capital social e educação. **Educação Unisinos**, v. 9, n. 2, pp. 116-129, 2005.

HIGGINS, Silvio Salej. A Difícil Construção do Capital Social: estruturas de ação coletiva numa organização camponesa colombiana. **Latin American Studies Association**, v. 47, n. 3, pp. 83-108, 2012.

HIGGINS, Silvio Salej; RIBEIRO, Antônio Carlos. **Análise de redes em Ciências Sociais**. Brasília: Enap. 2018.

IANONI, Marcus. Ciência Política e sistema financeiro no Brasil: o artigo 192 da Constituição Federal. **Política e Sociedade**, v. 9, n. 17, p. 173-204, 2010.

INOUE; Carlos; LAZZARINI, Sergio; MUSACCHIO, Aldo. Leviathan as a minority shareholder: firm-level implications of state equity purchases. **Academy of Management Journal**, v. 56, n. 6, p. 1777-1801, 2013.

ITAÚ. **Reuniões do Conselho e da Diretoria**. 2020. Disponível em: <<https://www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores/list.aspx?idCanal=WnPOcdERQySZ1V5KDoksaw>>. Acesso em: 18 de agosto de 2020.

JONES, Steve. **Antonio Gramsci**. London: Routledge. 2006.

KAY, Cristóbal. Reflections on the Latin American contribution to development theory. **Development and Change**, v. 22, p. 31-68, 1991.

LAVINA; Lena; ARAÚJO; Eliane; BRUNO, Miguel. **Brasil: vanguarda da financeirização entre os emergentes?**. 2017. Disponível em: < <https://docplayer.com.br/77771650-Brasil-vanguarda-da-financeirizacao-entre-os-emergentes.html> >. Acesso em: 28 de janeiro de 2020.

LAVINA; Lena; ARAÚJO; Eliane; BRUNO, Miguel. Brazil: from elitized – to mass – based financialization. **Revue de la regulation**, v. 25, 2019.

LAZEGA, Emmanuel; HIGGINS, Silvio Salej. **Redes Sociais e Estruturas Relacionais**. Belo Horizonte: Fino Traço, 2014. p. 138.

LAZZARINI, Sergio. Mudar tudo para não mudar nada: análise da dinâmica de redes de proprietários no Brasil como “mundos pequenos”. **RAE**, v. 6, n. 1, 2007.

LAZZARINI, Sergio. **Capitalismo de Laços: os donos do Brasil e suas conexões**. Rio de Janeiro: ELSEVIER, 2011, 184p.

LEAL, Ricardo P. C. The emergence of a serious contender: corporate governance in Brazil. In: **Handbook on international corporate governance**. MALLIN, Christine A. (Org.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited 2011, Cap 14, p. 317-329.

LEITE, Antonio Leite. **A Economia Brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2011, 226p, 2 ed.

LEME, Alessandro André. Desenvolvimento e dependência na interpretação sociológica de Fernando Henrique Cardoso. **Análise Social**, v. 2016, n. 3, p. 623-652, 2015<sup>a</sup>.

LEME, Alessandro André. Desenvolvimento e Sociologia: uma aproximação necessária. **Sociedade e Estado**, v. 30, n. 2, p. 495-527, 2015b.

LEYSSENS, Anthony. **The Critical Theory of Robert W. Cox: Fugitive or Guru?** New York: Palgrave Macmillan, 2008.

LIN, Nan. Building a network theory of social capital. **Connections**, v. 22, n. 1, p. 28-51, 1999.

MACHADO, Luiz Toledo. A teoria da dependência na América Latina. **Estudos Avançados**, v. 13, n. 35, p. 199-215, 1999.

MAGRO, Cristian Báu Dal; KLANN, Roberto Carlos. Novo olhar ao board interlocking: evidências a partir das redes sociais corporativas. **Revista de Administração Pública**, v. 54, n. 1, p. 121-141, 2020.

MAOZ, Zeev. **Networks of Nations: the Evolution, structure, and impact of international networks 1816-2001**. Nova York: Cambridge University Press. 2011.

MARINI, Ruy Mauro. **Dialética da Dependência**. Petrópolis: Vozes, 2000. 295p.

MARTINS, Carlos Eduardo. A superexploração do trabalho e a economia política da dependência. In: **A América Latina e os desafios da globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini**. MARTINS, Carlos Eduardo; VALENCIA, Adrián Soletto (Org.). Rio de Janeiro: PUC Rio e Boitempo, 2009. p. 189-211.

MARX, Karl. **O Capital**. v. 1. São Paulo: Boitempo. 2011.

MENDES-DA-SILVA, Wesley; ROSSOI, Luciano; MARTIN, Diógenes Leiva; MARTELANC, Roy. A influência das redes de relações corporativas no desempenho das empresas no Novo Mercado da BOVESPA. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 6, n. 3, p. 337-358, 2008.

MENDES-DA-SILVA, Wesley; VIDAL, Patrícia G. **Small World of board members in brazilian capital Market**. 2010. Disponível em: < [Small World of Board Members in Brazilian Capital Market by Patricia G. Vidal, Wesley Mendes-Da-Silva :: SSRN](#) >. Acesso em: 08 de fevereiro de 2021.

MENDES-DA-SILVA, Wesley. Small Worlds and board interlocking in Brazil: a longitudinal study of corporate networks, 1997-2007. 2011. Disponível em: < [Small Worlds and Board Interlocking in Brazil: A Longitudinal Study of Corporate Networks, 1997-2007 by Wesley Mendes-Da-Silva :: SSRN](#) >. Acesso em: 08 de fevereiro de 2021.

MINELLA, Ary Cesar. Grupos financeiros e organização da burguesia financeira no Brasil. **Ensaio FEE**, v. 17, n. 2, p. 80-94, 1996.

MINELLA, Ary Cesar. Globalização financeira e as associações de bancos na América Latina. **Civitas**, v. 3, n. 2, p. 245-272, 2003.

MINELLA, Ary Cesar. Maiores bancos privados no Brasil: um perfil econômico e sociopolítico. **Sociologia**, n. 18, p. 100-125, 2007a.

MINELLA, Ary Cesar. Representação de classe do empresariado financeiro na América Latina: a rede transassociativa no ano 2006. **Revista de Sociologia e Política**, n. 28, p. 28-56, 2007b.

MINELLA, Ary Cesar. Análise de redes sociais, classes sociais e marxismo. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 28, n. 83, p. 185-242, 2013.

MIRANDA, Elflay. Globalização financeira e associações de bancos no Brasil: o caso da Febraban. **Sociedade e Cultura**, v. 6, n. 2, p. 201-214, 2003.

MIZRUCHI, Mark S. What interlocks do? an analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates. **Annual Review of Sociology**, v. 22, p. 271-298, 1996.

MORAES, João Quartim de. O estatuto teórico da noção de dependência. **Crítica Marxista**, n. 31, p. 23-36, 2010.

MORTON, Adam David. **Unravelling Gramsci: Hegemony and Passive revolution in the Global Political Economy**. Londres: Pluto Press, 2007, p. 254.

MOURA, Alkimar R. A abertura financeira externa: um breve relato da experiência brasileira. **Revista de Economia Política**, v. 1, n. 1, p. 144-152, 1981.

MUDGE, Stephanie Lee. What is neo-liberalism? **Socio-Economic Review**, v. 6, p. 7023-721, 2008.

MURRAY, Joshua. Evidence of a transnational capitalista class-for-itself: the determinants of PAC activity among foreign firms in the Global Fortune 500, 2000-2006. **Global Networks**, v. 14, n. 2, p. 230-250, 2014.

MUSACCHIO, Aldo; LAZZARINI, Sergio. **Reinventing state capitalismo: leviathan in business, Brasil and beyond**. Harvard University Press. 2014. 347p.

MUSACCHIO, Aldo; READ, Ian. Bankers, industrialists, and their cliques: elite networks in Mexico and Brazil during early industrialization. **Enterprise and Society**, v. 8, p. 842-880, 2007.

NOLBERT, Michael. Transnational Corporate Ties: A Synopsis of Theories and Empirical Findings. **Journal of World-Systems Research**, v. 11, n. 2, p. 289-314, 2005.

OLIVIERI, Cecília. Política, burocracia e redes sociais: as nomeações para o alto escalão do Banco Central do Brasil. **Revista de Sociologia e Política**, n 29, p. 147-168, 2007.

OLSARETTI, Alessandro. Beyond class: The many facets of Gramsci's theory of intellectuals. **Journal of Classical Sociology**, p. 1-19, 2013.

OSORIO, Jaime. Dependência e superexploração. In: **A América Latina e os desafios da globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini**. MARTINS, Carlos Eduardo; VALENCIA, Adrián Soletto (Org.). Rio de Janeiro: PUC Rio e Boitempo, 2009. p. 167-187.

OURIQUES, Nildo. América Latina, um continente sem teoria? 2009. Disponível em: < <http://unisinov.br/blogs/ndh/2009/06/10/america-latina-um-continente-sem-teoria-2/> >. Acesso em: 28 de janeiro de 2020.

OVERBEEK, Henk. Transnational class formation and concepts of control: towards a genealogy of the Amsterdam Project in international political economy. **Journal of International Relations and Development**, n. 7, p. 113-141, 2004.

PARREIRAS, Pedro Henrique Schneider. **A Relação B20-G20 na Ordem Mundial**. 2016. 141p. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2016.

PAULANI, Leda Maria. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. **Estudos Avançados**, v. 23, n. 66, p. 25-39, 2009.

PAULANI, Leda Maria. A Inserção da Economia Brasileira no Cenário Mundial: uma reflexão sobre a situação atual à luz da história. **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 10, p. 89-102, 2012.

PAULANI, Leda. Acumulação sistêmica, poupança externa e rentismo: observações sobre o caso brasileiro. **Estudos Avançados**, v. 27, n. 77, p. 237-261, 2013.

PAULANI, Leda. Não há saída sem a reversão da financeirização. **Estudos Avançados**, v. 31, n. 89, p. 29-35, 2017.

PAULANI, Leda Maria; PATO, Christy Ganzert. Investimentos e Servidão Financeira: o Brasil do último quarto de século. 2005. Disponível em: <<https://christypato.files.wordpress.com/2008/09/investimentos-e-servidao-financeira.pdf>>. Acesso em: 29 de Março de 2019.

PENIDO, Maria Cristina. **A internacionalização do Sistema Bancário Brasileiro**. Brasília: IPEA, 2011, p. 83.

PENIDO, Maria Cristina; PRATES, Daniela Magalhães Prates. Abertura financeira América Latina: as experiências da Argentina, Brasil e México. **Economia e Sociedade**, n. 11, p. 173-198, 1998.

PENIDO, Maria Cristina; PRATES, Daniela Magalhães Prates. A abertura financeira no governo FHC: impactos e consequências. **Economia e Sociedade**, n. 17, p. 81-111, 2001.

PEREZ, David; MURRAY, Georgina. The financialization of global corporate ownership. In: **Financial Elites and Transnational Business: Who Rules the World?** MURRAY, Georgina; SCOTT, John (Org). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2012, Cap 2, p. 26-53. 2012.

PESSOA, Gláucia Tomaz Aquino. **Banco do Brasil**. 2016. Disponível em: <<http://mapa.an.gov.br/index.php/menu-de-categorias-2/261-banco-do-brasil-1853-1866>>. Acesso em: 02 de julho de 2020.

PIGAMAN, Geoffrey Allen. **The World Economic Forum: A multi-stakeholder approach to global governance**. Nova York: Routledge, 2007, p. 175.

PINHEIRO Fernando Antonio Perrone; SAVÓIA, José Roberto Ferreira; SECURATO, José Roberto. Basileia III: Impacto para os Bancos no Brasil. **Revista de Contabilidade Financeira**, v. 26, n. 69, p. 345-361, 2015.

PIKETTY, Thomas. **O Capital: no século XXI**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2013, p. 808.

PORTES, Alejandro. Capital Social: Origens e Aplicações na Sociologia Contemporânea. **Sociologia, Problemas e Práticas**, n. 33, p. 133-158, 2000.

PRADO; Fernando; MEIRELES, Monika. Teoria marxista da dependência revisitada: elementos para a crítica ao novo-desenvolvimentismo dos atuais governos de centro-esquerda latino americanos. In: **Encruzilhadas da América Latina no século XXI**. CASTELO, Rodrigo (Org.). Rio de Janeiro: Pão e Rosas. 2010. p. 169-190.



RAMOS, Leonardo César Souza. **Hegemonia, revolução passiva e globalização: O sistema G7/8**. 1. ed. Belo Horizonte: PUC Minas, 2013. v. 1. 384p.

RAMOS; Leonardo; PARREIRAS, Pedro Henrique Schneider. Social Forces and the International Political Economy after 2008 Financial Crisis: The Case of Business Summit 20 (B20). **Brazilian Political Science Review**, v. 13, n. 2, p. 1-29, 2019.

RICUPERO; Bernardo; FERREIRA, Gabriela Nunes. Raymundo Faoro e as interpretações do Brasil. **Perspectivas**, v. 28, p. 37-55, 2005.

ROBINSON, William I. Global Capitalism: The New Transnationalism and the Folly of Conventional Thinking. **Science & Society**, v. 60, n. 3, p. 316-328, 2005a.

ROBINSON, William I. Gramsci and Globalisation: From Nation-State to Transnational Hegemony. **Critical Review of International Social and Political Philosophy**, v. 8, n. 4, p. 559-574, 2005b.

ROBINSON, William I. Beyond the Theory of Imperialism: Global Capitalism and the Transnational State. **Society Without Borders**, n. 2, p. 5-26, 2007.

ROBINSON, William I. **Latin America and Global Capitalism: A Critical Globalization Perspective**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. 2008.

ROBINSON, William I. Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites. **United Nations University**, n. 2, 2010.

ROBINSON, William I. **Global Capitalism and the Crisis of Humanity**. Nova York: Cambridge University Press. 2014.

ROBINSON, William I. The transnational state and the BRICS: a global capitalism perspective. **Third World Quarterly**, v. 36, n. 1, p. 1-21, 2015.

ROBINSON, William I. Debate on the New Global Capitalism: Transnational Capitalist Class, Transnational State Apparatuses, and Global Crisis. **International Critical Thought**, v. 7, n. 2, p. 171-189, 2017.

ROBINSON, William I. Global Capitalist Crisis and Twenty-First Century Fascism: Beyond the Trump Hype. **Science & Society**, v. 83, n. 2, p. 481-509, 2019.

ROBINSON, William I; HARRIS, Jerry. **Toward A Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Class**. 2000. Disponível em: <  
[http://www.net4dem.org/mayglobal/Papers/RobinsonHarris7\\_16.pdf](http://www.net4dem.org/mayglobal/Papers/RobinsonHarris7_16.pdf)>. Acesso em: 10 de Abril de 2018.

ROBINSON, William I; SPRAGUE, Jeb. **The Transnational Capitalist Class**. 2019. Disponível em: <  
<http://robinson.faculty.soc.ucsb.edu/Assets/pdf/TheTransnationalCapitalistClass.pdf>>. Acesso em: 23 de março de 2020.

ROCHA, Fernando Alberto Gurjão Sampaio de Cavalcante. **Desnacionalização Bancária no Brasil (1997-2000)**. 2002. 208p. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 2002.

ROCHA, Marco Antonio Martins. **Grupos Econômicos e Capital Financeiro: Uma História Recente do Grande Capital Brasileiro**. 2013. 185p. Tese (Doutorado) - Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 2013.

ROSSI, Eliana C.; TAYLOR, Peter J. Banking networks across Brazilian cities: Interlocking cities within and beyond Brazil. **Cities**, v. 22, n. 5, p. 381-393, 2005.

SADER, Emir. Nós que amávamos tanto o capital – fragmentos para a história de uma geração. **Sociologias**, n. 14, p. 150-177, 2005.

SALAS-PORRAS, Alejandra. The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010). In: **Financial Elites and Transnational Business: Who Rules the World?** MURRAY, Georgina; SCOTT, John (Org.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2012, Cap 7, p. 146-176.

SANTOS, Theotônio dos Santos. Ruy Mauro Marini: um pensador latino-americano. In: **A América Latina e os desafios da globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini**. MARTINS, Carlos Eduardo; VALENCIA, Adrián Soletto (Org.). Rio de Janeiro: PUC Rio e Boitempo, 2009. p. 21-25.

SANTOS; Rafael Liza; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da Silveira. Board interlocking no Brasil: a participação de conselheiros em múltiplas companhias e seu efeito sobre o valor das empresas. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 5, n. 2, p. 125-163, 2007.

SASSEN, Saskia. **A Sociology of Globalization**. Nova York: W. W. Norton & Company. 2007.

SASSEN, Saskia. Sociology of the Global System. In: **The Globalization Reader**. LECHNER, Franck J.; BOLI, John (Org.). Chichester: Willey Blackwell, Cap 7, p. 63-70, 2015, 5 ed.

SASSOON, Anne Showstack. **Gramsci's Politics**. Londres: Hutchinson. 1987.

SCHUTTE, Giorgio Romano. A contribuição de Kees Van der Pijl à Economia Política Mundial. **OIKOS**, v. 18, n 1, p. 6-21, 2019.

SCHWARTZMAN, Simon. Atualidade de Raymundo Faoro. **DADOS – Revista de Ciências Sociais**, v. 46, n. 2, p. 207-213, 2003.

SEN, Amartya K. Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory. **Philosophy & Public Affairs**, v. 6, n. 4, p. 317-344, 1977.

SHORT, Nicola. Leadership, neoliberal governance and global economic crisis: A Gramscian Analysis. In: **Global Curses and The Crisis of Global Leadership**. GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 2012. Cap 4, p. 38-55.

SILVA, Shelon Willian; GONÇALVES, Jackson Eduardo; SOUZA, Daniel Viafora Ribeiro; PEREIRA, Wariston Fernando; FONSECA, Letícia Rodrigues da. **Revista da Universidade Valle do Rio Verde**, v. 14, n. 1, p. 1015-1029, 2016.

SILVA, Thiago Christiano; SOUZA, Sergio Rubens Stancato de; TABAK, Benjamin Miranda. Network structure analysis of the brazilian interbank Market. **Emerging Market Review**. 2016.

SKLAIR, Leslie. The transnational capitalist class and the discourse of globalization. **Cambridge Review of International Affairs**, v. 14, n. 1, p. 67-85, 2000.

SKLAIR, Leslie. The Transnational Capitalist Class and Global Politics: Deconstructing the Corporate-state Connection. **International Political Science Review**, v. 23, n. 2, p. 159-174, 2002.

SOBREIRA, Rogério; MARTINS, Norberto Montani. Os Acordos de Basileia e bancos de desenvolvimento no Brasil: uma avaliação do BNDES e do BNB. **Revista de Administração Pública**, v. 45, n. 2, p. 349-376, 2011.

SPRAGUE, Jeb. Global Capitalism and Transnational Class Formation in Asia and Oceania. In: **Globalization and Transnational Capitalism in Asia and Oceania**. SPRAGUE, Jeb (Org.). Londres: Routledge, Cap 1, 2015.

STAPLES, Cliford. Board Interlocks and the Study of the Transnational Capitalist Class. **Journal of World-System Research**, v. 12, n. 2, p. 309-319, 2006.

STN. **Conheça o Tesouro Nacional**. 2013. Disponível em: < [https://sisweb.tesouro.gov.br/apex/f?p=2501:9::::9:P9\\_ID\\_PUBLICACAO:31707](https://sisweb.tesouro.gov.br/apex/f?p=2501:9::::9:P9_ID_PUBLICACAO:31707) >. Acesso e: 01 de setembro de 2020.

TABB, Willian K. Globalization Today: At the Borders of Class and State Theory. **Science & Society**, v. 73, n. 1, p. 34-53, 2009.

TAVARES, Paulino Varela; FONSECA, Pedro Cezar Dutra. Estamento burocrático e intencionalidade: Raymundo Faoro, Florestan Fernandes. **Revista de Economia Política**, n. 16, p. 56-74, 2009.

TEIXEIRA, Lucas Borges. **Mesmo com queda da Selic, bancos sobem juros para empresas, diz estudo**. 2020. Disponível em: < <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2020/06/17/bancos-taxas-de-juros-empresas-crise.htm> >. Acesso em: 24 de fevereiro de 2020.

TEIXEIRA, Rodrigo Alves; PINTO, Eduardo Costa. A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco de poder e desenvolvimento econômico. **Economia e Sociedade**, v 21, p. 909-941, 2012.

THE TRILATERAL COMISSION. **About the Trilateral Comission**. 2018a. Disponível em: < <http://trilateral.org/page/3/about-trilateral> >. Acesso em: 07 de junho de 2019.

THE TRILATERAL COMMISSION. **Membership**. 2018b. Disponível em: < <http://trilateral.org/page/7/membership> >. Acesso em: 07 de junho de 2019.

TOMAEL, Maria Inês; MARTELETO, Regina Maria. Redes Sociais de dois modos: aspectos conceituais. **TransInformação**, v. 25, p. 3, p. 245-253, 2013.

USEEM, Michael. **The Inner Circle**: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K. Nova York: Oxford University Press, 1984.

VAN DER PIJL, Kees Van Der. **Transnational Classes and International Relations**. Londres: Routledge, 1998, p. 196.

VAN DER PIJL, Kees Van Der; YURCHENKO, Yuliya. Neoliberal Entrenchment of North Atlantic Capital: From Corporate Self-Regulation to State Capture. **New Political Economy**, v. 20, n. 4, p. 495-517, 2014.

WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine. **Social network analysis**: methods and applications. Nova York: Cambridge University Press. 1994.

WILFORD, Hugh. CIA plot, socialist conspiracy, or new world order? the origins of the Bilderberg group. **Diplomacy & Statecraft**, v. 14, n. 3, p. 70-82, 2003.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Leadership and Governance**. 2018a. Disponível em: < <https://www.weforum.org/about/leadership-and-governance> >. Acesso em: 07 de junho de 2019.

WORLD ECONOMIC FORUM. **History**. 2018b. Disponível em: < <https://www.weforum.org/about/history> >. Acesso em: 07 de junho de 2019.

YOSHINO, Joe Akira. **Regulação do Sistema Financeiro Brasileiro**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas. 1998, 35p.

ZEITILIN, Maurice. Corporate ownership and control: the large corporation and the capitalist class. **American Journal of Sociology**, v. 79, n. 5, p. 1073-1119, 1974.