

## A Perspectiva da Economia Política e os Grupos Econômicos Brasileiros: estudo de caso.

**Autoria:** Carlos Afonso Caldeira Filho, David Kallás, Maick William Oliveira Costa

### Resumo

Os grupos econômicos são uma forma organizacional que representa um fenômeno de pesquisa interessante para os pesquisadores em administração. Os grupos econômicos são a forma dominante de organização nos países em desenvolvimento. A perspectiva dominante para a explicação da existência dos grupos econômicos é de custos de transação. Esta corrente defende que a premissa da existência dos grupos é o desenvolvimento de mercados internos (de capital, de trabalho) que diminuem os custos de transação, especialmente em contextos institucionais pouco desenvolvidos (*institucional voids*) (Khanna & Yafeh, 2007). Enquanto esta corrente explica como as falhas de mercado influenciam a formação dos grupos, ela falha ao tentar explicar porque os grupos existem em economias com estruturas institucionais bem desenvolvidas (Yiu, Lu, Bruton & Hoskisson, 2007). Ela também falha para explicar porque, com o fortalecimento dos contextos institucionais de países em desenvolvimento, os grupos econômicos não demonstram esmorecimento. Uma perspectiva que parece promissora para a explicação do fenômeno no contexto brasileiro é a perspectiva baseada na economia política. O interesse de estudo é o impacto de ações governamentais e políticas públicas nas dimensões dos grupos econômicos, particularmente nos países em desenvolvimento. Os grupos surgem tanto por ações deliberadas quanto por ações não deliberadas dos governos. Estas ações podem explicar a formação e o comportamento dos grupos. Estas ações governamentais podem tanto fomentar como inibir a existência dos grupos (Schneider, 2009). Schneider (2009), assim como Khanna e Yafeh (2007) evidenciam um ponto fundamental: os grupos são tanto um produto das políticas de governo (*policy*) como um agente do jogo político (*politics*). Isso coloca a perspectiva como a única entre tantas que não apenas explica e estuda a existência do grupo como resposta a fatores internos ou externos, mas também evidencia a possibilidade dos grupos moldarem o ambiente em que estão inseridos. Pretendemos, através de estudo de caso de dois grupos econômicos brasileiros, demonstrar a adequação da perspectiva baseada na economia política para “explicar” o desenvolvimento dos grupos econômicos brasileiros. Procuramos evidenciar questões de natureza que reforcem a dualidade (os grupos são tanto um produto das políticas de governo como um agente do jogo político desta perspectiva. Para realizar a pesquisa, o método escolhido foi o estudo de caso, pois questões de “como” e “porque”, pouco controle sobre o evento e foco em um fenômeno contemporâneo no contexto da vida real são fatores para a escolha do método (Yin, 2010) Procura-se, a partir do que foi exposto anteriormente, mostrar o desenvolvimento de dois grupos econômicos brasileiros e como, em suas ações estratégicas, influenciaram ou foram influenciados pelas ações de governo corroborando com a teoria política dos grupos econômicos de que os grupos empresariais são instrumentos para atingir objetivos político-econômicos do governo. A conclusão é que a perspectiva baseada na economia política pode ser utilizada para explicar a existência destes grupos econômicos.

## Introdução

Uma forma organizacional que é um fenômeno interessante de pesquisa e que tem sua ocorrência relevante em países em desenvolvimento é chamada de grupo econômico. A falta de uma teoria que consiga ser uma explicação geral para todos os casos de grupos econômicos é um norte de pesquisa que se torna interessante em qualquer contexto de existência do fenômeno. A existência de uma teoria que explique a origem e desenvolvimento dos grupos econômicos no Brasil é uma questão interessante a ser explorada dado o pouco desenvolvimento de estudos acerca do tema dentro do contexto brasileiro.

A perspectiva dominante para a explicação da existência dos grupos econômicos é a perspectiva de custos de transação. Esta corrente defende que a premissa da existência dos grupos é o desenvolvimento de mercados internos (de capital, de trabalho) que diminuem os custos de transação, especialmente em contextos institucionais pouco desenvolvidos (*institucional voids*) (Khanna & Yafeh, 2007). Enquanto esta corrente explica como as falhas de mercado influenciam a formação dos grupos, ela falha ao tentar explicar porque os grupos existem em economias com estruturas institucionais bem desenvolvidas (Yiu *et al*, 2007). Ela também falha para explicar porque, como o fortalecimento dos contextos institucionais de países em desenvolvimento (como no caso do Brasil nos últimos 20 anos), os grupos econômicos não demonstram esmorecimento.

Uma perspectiva que parece promissora para a explicação do fenômeno no contexto brasileiro é a perspectiva baseada na economia política. O interesse de estudo é o impacto de ações governamentais e políticas públicas nas dimensões dos grupos econômicos, particularmente nos países em desenvolvimento. Os grupos surgem tanto por ações deliberadas e não deliberadas dos governos. Estas ações podem explicar a formação e o comportamento dos grupos. Podem também explicar a diversificação (especialmente a não relacionada). Estas ações governamentais podem tanto fomentar como inibir a existência dos grupos (Schneider, 2009). Schneider (2009), assim como Khanna e Yafeh (2007) evidenciam um ponto fundamental: os grupos são tanto um produto das políticas de governo (*policy*) como um agente do jogo político (*politics*). A perspectiva, portanto, assume que os grupos podem ser influenciados e influenciar. Isso coloca a perspectiva como a única entre tantas que não apenas explica e estuda a existência do grupo como resposta a fatores internos ou externos, mas também evidencia a possibilidade dos grupos moldarem o ambiente em que estão inseridos.

Pretendemos, através de estudo de caso de dois grupos econômicos brasileiros, demonstrar a adequação da perspectiva baseada na economia política para “explicar” o desenvolvimento dos grupos econômicos brasileiros. Procuramos evidenciar questões de natureza que reforcem a dualidade (os grupos são tanto um produto das políticas de governo como um agente do jogo político) desta perspectiva.

## Referencial Teórico

Os grupos econômicos são uma forma organizacional que representa um fenômeno de pesquisa interessante para os pesquisadores em administração (Khanna & Yafeh, 2007). Em primeiro lugar, os grupos econômicos são a forma dominante de organização nos países em desenvolvimento ou nas chamadas economias de industrialização tardia (Colpan & Hikino, 2010; Granovetter, 2005; Khanna & Yafeh, 2007; Yiu *et al*, 2007). Por exemplo, na Índia do final dos anos oitenta, os vinte maiores grupos representavam dois terços dos ativos

industriais (Ghemawat & Khanna, 1998). Quarenta e cinco por cento do PIB (de 1996) em Taiwan era produzido pelos cem maiores grupos (Chung, 2001). Partindo de uma lista das maiores empresas em faturamento de países emergentes (dados de 2007), Colpan e Hikino (2010) demonstram que 53 das maiores 73 entradas na lista correspondiam a grupos econômicos. Analisando-se os dados coletados por Aldrighi e Postali (2010), encontramos que as vendas dos 10 maiores grupos em atividade no Brasil em 1997, como % do PIB, era de 25% (como comparação, Guillen (2001) cita que a mesma razão era de 8% em 1995).

Ao mesmo tempo em que os grupos são a forma dominante em países em desenvolvimento e mesmo alguns países da Europa, eles são praticamente desconhecidos nos Estados Unidos e Reino Unido (Yiu et al, 2007; Khanna & Yafeh, 2007). Até a década de 30 os grupos econômicos piramidais eram figuras comuns nos Estados Unidos. A partir da promulgação de legislação que inibia tal prática na administração Roosevelt, a popularidade dos grupos econômicos de caiu nos Estados Unidos (Morck, 2005). Eventualmente a forma organizacional preferida das grandes empresas americanas se tornou a forma divisional, que eventualmente também teve sua oclusão ao final da década de noventa (Hoskisson, Hill & Kim, 1993).

A raridade dos grupos econômicos no cenário americano pode ser uma das explicações para a pouca produção científica a respeito dos grupos econômicos (Granovetter 2005; Khanna & Yafeh, 2007). Granovetter (2005) argumenta que até a década de 80, quando o modelo americano de empresa divisional era dominante, os grupos não estavam na “agenda” de pesquisa. Com o sucesso das economias japonesa e coreana na década de 1980, a atenção dos pesquisadores se voltou às formas organizacionais dominantes naqueles países, os grupos econômicos. Granovetter (2005) também apresenta um segundo argumento para o hiato de interesse dos pesquisadores pelos grupos econômicos: o fato de que as firmas componentes de um grupo econômico são entidades legalmente separadas complica a sua “visualização”.

A separação legal das entidades, por sua vez, parece ser o denominador comum na definição de grupos econômicos. Por exemplo, Granovetter (2005) define grupos econômicos como “*sets of legally separate firms bound together in persistent format and/or informal ways*”. Colpan e Hikino (2010) definem grupos econômicos como “*an economics coordination mechanism in which legally independent companies utilize the collaborative arrangements to enhance their collective welfare*”. Já Khanna e Yafeh (2007) identificam os grupos como “*legally independent firms operating across diverse industries*”.

Ao mesmo tempo em que as definições parecem convergir, os grupos econômicos são entidades bem diferentes entre si, dependendo de sua geografia. Os grupos econômicos variam consideravelmente em suas características de país para país, assumindo nomes tão variados como *grupo económico*, *chaebol*, *business house*, *conglomerate*, *jituanqiye*, *mining finance house*, ou *financial industrial* (Schneider 2009). Por exemplo, Khanna e Yafeh (2005) ao analisar diferentes países, encontram poucas similaridades nas características dos grupos. Enquanto grupos coreanos foram re-formados com a intervenção direta do estado, os grupos no Japão apresentam características de participação cruzada e *hedging* contra maus desempenhos e são ancorados por instituições financeiras. Já nos grupos russos, a instituição financeira é apenas mais um componente da organização. (Schneider, 2009; Granovetter, 2005).

Estas variações de forma dos grupos econômicos costumam ser organizadas em categorias ou dimensões (Granovetter, 2005; Colpan & Hikino, 2010). A primeira delas é a estrutura de

controle. É bastante comum que o controle de um grupo econômico esteja nas mãos de uma única família. (Khanna & Yafeh, 2007). Uma segunda dimensão é a utilização de esquemas piramidais de controle, que através de uma intrincada rede de participações, permite o controle de grande extensão de ativos com pouco uso de capital próprio e separa os direitos a fluxo de caixa e direitos de controle da participação minoritária, permitindo eventual expropriação dos minoritários (Colpan & Hikino, 2010; Morck 2010). Uma terceira dimensão é a da estrutura de coordenação, que pode variar grandemente; a decisão nos *keiretsu* Japoneses é altamente descentralizada, enquanto nos *chaebol's* da Coréia, o comando centralizado é evidente (Granovetter, 2005). Uma quarta dimensão é a importância e papel das instituições financeiras na dinâmica dos grupos. Enquanto nos FIG's (*Financial-industrial groups*) os bancos estejam subordinados as empresas dos setores industriais, em outros países o papel dos bancos é preponderante, como, por exemplo, na China (Granovetter, 2005). Uma análise de dados brasileiros coletados por Aldrighi e Postali (2010) revela que dos cinco maiores grupos econômicos em termos de receitas em 2007, três (Bradesco, Itaúsa e Banco do Brasil) eram centrados em bancos (6 nos 21 maiores). Outra dimensão é a relação dos grupos e do governo, que detalharemos na perspectiva da economia política. Dependendo do país, o governo pode ter papel importante na formação do grupos (China), ou mesmo a própria figura do governante pode fazer este papel para fins pessoais (Indonésia). Finalmente a dimensão da diversificação pode ser traçada. Os grupos econômicos são em geral diversificados e de forma não relacionada (Colpan & Hikino, 2010)

A teoria da razão de existência dos grupos econômicos se desenvolveu em cerca de quatro correntes (veja tabela 01). A corrente que pode ser considerada a *mainstream* é a corrente baseada na teoria dos custos de transação. Esta corrente defende que a premissa da existência dos grupos é o desenvolvimento de mercados internos (de capital, de trabalho) que diminuem os custos de transação, especialmente em contextos institucionais pouco desenvolvidos (*institucional voids*) (Khanna & Yafeh, 2007). Enquanto esta corrente explica como as falhas de mercado influenciam a formação dos grupos, ela falha ao tentar explicar porque os grupos existem em economias com estruturas institucionais bem desenvolvidas (Yiu *et al*, 2007).

A corrente baseada na teoria da agência, enxerga o grupo como uma coleção de relacionamentos de agência. Esta perspectiva estuda as estruturas de controle, governança corporativa e relação entre controladores e minoritários. (Yiu *et al*, 2007).

Tabela 01. Correntes para explicação da existência dos grupos econômicos

	<b>Economia dos custos de transação</b>	<b>Perspectiva sociológica</b>	<b>Teoria da agência</b>	<b>Economia política</b>
<b>Premissa de existência dos grupos</b>	Mercados internos (capital, trabalho, etc) que diminuem os custos e transação	Laços sociais, controle social e modelos de comportamento entre famílias dominantes	Conflitos de agência entre controladores e minoritários	Grupos como ferramenta para atingir objetivos político-econômicos do estado
<b>Fatores contextuais</b>	Condições de mercado externas	Arcabouço social	Interesses de agentes e principais	Papel e função do governo
<b>Contribuição para o arcabouço teórico</b>	Explica como falhas de mercado influenciam a formação de grupos	Explica a heterogeneidade dos grupos em diferentes sociedades	Identifica relações de agência específica ao mundo dos grupos	Revela a relação direta entre governo e grupos
<b>Limitações</b>	Porque os grupos persistem quando	A explicação é por demais genérica	Não explica quando não	Porque existem países onde a

	as instituições melhoram?	para a predição do fenômeno	acontecem os conflitos ou não há expropriação de minoritários	intervenção governamental é mínima e os grupos são dominantes
--	---------------------------	-----------------------------	---	---

Adaptado de: Yiu, D. W., Lu, Y., Bruton, G. D., & Hoskisson, R. E. (2007). Business Groups: An Integrated Model to Focus Future Research. *Journal of Management Studies*, 44(8), 1551-1579.

Outra corrente é conhecida como corrente sociológica, e defende que a formação dos grupos está relacionada aos laços sociais, funcionando do contexto de modelos de comportamento e modelos de controle social entre as famílias dominantes. É uma perspectiva que explica a contento a peculiaridade dos modelos de grupos econômicos a cada país, mas cujo *framework* torna difícil a operacionalização de um modelo único. É uma corrente que pode ser utilizada para explicar o relacionamento dos grupos econômicos e do governo, desde que as relações sociais destes grupos sejam fortes. Este relacionamento se daria na perspectiva de redes sociais (escolas, clubes de negócio, etc.) e do status social (famílias dominantes procuram mais do que o melhor retorno, procuram uma melhoria de status social). A perspectiva é útil para entender como os grupos evoluem moldados pela herança cultural e social de um país (Yiu *et al*, 2007).

Finalmente, a quarta perspectiva é a perspectiva baseada na economia política. Esta perspectiva busca o entendimento das relações políticas entre grupos e atores políticos. Em geral a existência dos grupos é vista como danosa para a economia e para o *welfare*. Os grupos são vistos como “*rent-seekers parasites*” (Khanna & Yafeh, 2007, p.351).

A perspectiva política coloca os grupos, inicialmente, como instrumento para atingir objetivos político-econômicos de governo (Yiu *et al*, 2007). Os governos são agentes diretos na criação, incentivo, padrão de diversificação e mesmo restrição e morte dos grupos econômicos (Khanna & Yafeh, 2007). Entretanto, esta influência do governo nos destino dos grupos ocorre de maneira tanto deliberada como acidental (Schneider, 2009). Obviamente Também existem grupos formados sem a ação governamental (Khanna & Yafeh, 2007).

A participação dos governos no incentivo a formação dos grupos econômicos ocorre basicamente de duas maneiras. A primeira é através do investimento direto em empresas de economia mista com participação estatal. Uma recente nuance deste instrumento ocorre no Brasil desde a privatização dos anos 90. Existe a crescente participação dos fundos de pensão estatais nas empresas privadas, que muitos autores consideram como efetivamente representando a participação ou interesse do governo brasileiro (Lazzarini, 2011). A segunda maneira de incentivo é através de indução da criação de grupos via oferecimento de benefícios econômicos, tais como linhas de custeio, empréstimos, subsídios, licenças de operação, tecnologia desenvolvida pelo governo e outros recursos. Em ambos os casos, entende-se que existe um vínculo da formação dos grupos com uma “política de estado” ou “política industrial” (Yiu *et al*, 2007).

A diversificação dos grupos também pode ser influenciada pelas ações governamentais. Schneider (2009) propõe uma em que a diversificação e desenvolvimento dos grupos econômicos podem ser colocada sob três formas: *organic groups*, *portfolio groups* e *policy-induced groups*.

*Organic groups* desenvolvem-se amplamente de acordo com as lógicas de economia de escopo e integração vertical e suas subsidiárias possuem fortes sinergias na organização, no pessoal e na expertise; *portfolio groups* se diversificam para gerenciar riscos e maximizar

retornos no mercado para governança corporativa (comprar e vender empresas); *policy-induced groups* diversificam em resposta aos incentivos e diretivas do governo.

Tabela 02 – Tipos de *grupos econômicos* diversificados

	<i>Organic</i>	<i>Portfolio</i>	<i>Policy-induced</i>
Principais motivações	Economias de escopo (e integração vertical)	Gestão de risco	Incentivos do governo
Escopo da diversificação	Mais estreito	Mais amplo	Amplio
Integração da gestão	Alta	Variada	Variada
Laços do grupo com suas subsidiárias	A longo prazo	Curto prazo	Curto prazo
Exemplos	General Eletric (US), Votorantim (Brasil), Samsung (Coréia), Techint (Argentina), Formosa (Taiwan).	Grupos centrados em bancos, Banamex (México), Pritzker (US), Camargo Correa (Brasil), Luksic (Chile), Wallenberg (Suécia)	Chaebol (1970s), aquisições da privatização, FIGs na Rússia, empreiteiras de defesa em Israel, Carso (México), Suharto (Indonésia).

Fonte: Schneider, B. (2009). A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business. *Review of International Political Economy*, 16(2), 178-201.

Existem inúmeros exemplos de ações governamentais que resultaram em “ondas” de formação e diversificação de grupos econômicos. A formação dos *zaibatsu* japoneses foi uma resposta a políticas de privatização da década de 1880. Os *chaebol* coreanos foram criados por ação direta do governo do General Park. Políticas de privatização na Malásia focaram em certas etnias como os “escolhidos” pelo governo. O governo chinês incentivou a formação de grupos econômicos e proveu defesa, através de regras para entrada de capital estrangeiro. Finalmente, o aparecimento dos grupos russos após a queda do regime comunista teve uma participação mais do que direta de agentes do governo (Khanna & Yafeh, 2007).

A perspectiva política considera que os grupos são tanto um produto das políticas de governo (*policy*) como um agente do jogo político (*politics*). A perspectiva, portanto, assume que os grupos podem ser influenciados e influenciar. Isso coloca a perspectiva como a única entre tantas que não apenas explica e estuda a existência do grupo como resposta a fatores internos ou externos, mas também evidencia a possibilidade dos grupos moldarem o ambiente em que estão inseridos (Yiu *et al*, 2007).

Um dos focos possíveis de estudo da atuação dos grupos na influencia de seu ambiente é o das conexões políticas. Fisman (2001) apresenta estudo detalhado do valor das conexões políticas durante o período ditatorial na Indonésia. Um dos mecanismos possíveis para a “operacionalização” destas conexões é o mecanismo da doação política. Entretanto, não necessariamente o retorno se dá através de melhor desempenho. Claessens *et al* (2008) apresentam estudo relacionando atividade política e desempenho da empresa (que curiosamente é negativo). Também demonstram que o acesso a recursos financeiros destas empresas é privilegiado. Samuels (2002) demonstra que as chances de eleição de um candidato estão significativamente relacionadas ao montante das doações recebidas.

Outra possível relação que estabelece a relação de “influência” entre governos e empresas (e não apenas grupos) é a participação cruzada. Lazarinni (2011) mostra que um pequeno

número de “conselheiros de ligação” permitem que as redes de relacionamento entre as empresas seja fortalecidas. Fernandes e Bandeira-de-Mello (2010) apontam que a empresa portuguesa EDP conseguiu vantagens competitivas (entre outros motivos) através da participação de políticos e do governo no conselho da empresa.

É possível existir um incentivo para que exista a troca de alocação de recursos do governo, com contrapartida de doações de campanha, participação em conselhos e outros recursos. Este tipo de relacionamento é como *crony capitalism*, ou seja, capitalismo de colegas, em que as decisões não são puramente “econômicas” (Lazzarini 2011).

O incentivo pode ser tornar tão grande, que os papéis podem ser confundir. O Grupo Mitsui e o grupo Mitsubishi chegaram a ter o controle virtual de um partido japonês em 1910. Um grupo econômico da Turquia lançou um partido político. Na Malásia, alguns grupos econômicos são centrados em partidos políticos (Khanna & Yafeh, 2007).

O reverso da moeda acontece quando os grupos se tornam muito poderosos ou quando o “consenso” é de que os grupos são nocivos para a economia, os governos tentam restringi-los e dismantelá-los. Como já citamos, o desaparecimento dos grupos econômicos nos Estados Unidos é considerado resultado direto da ação da administração Roosevelt (Morck, 2005). A Coréia, onde os grupos foram incentivados no governo do general Kim, após a crise de 1997 tomou diversas medidas para tentar diminuir o poder dos grupos. O relacionamento entre grupos e governo, portanto, pode variar ao longo do tempo e está intimamente ligado e influenciado pela “política de desenvolvimento” (Khanna & Yafeh, 2007).

### **Evolução da “Política de desenvolvimento” no Brasil**

É importante enfatizar a evolução da “Política de desenvolvimento” brasileira, que pode ter influenciado na relação do governo e dos grupos econômicos. O Brasil apresentou, entre as décadas de 1930 e 1980, uma industrialização e crescimento da economia de uma forma crescente. Empresários industriais e a burocracia pública formavam uma coalizão política que centrava a estratégia de desenvolvimento do país em uma estratégia nacional-desenvolvimentista. Essa estratégia caracterizou-se pelo programa de substituição das importações e uma forte presença do Estado na economia (Bresser-Pereira & Diniz, 2009). Empresas como: Companhia Vale do Rio Doce, Companhia siderúrgica Nacional, Petrobras, Eletrobrás, Telebrás estão dentre as empresas que faziam parte do plano de industrialização brasileiro (Aldrighi & Postali, 2010).

O Estado utilizou-se de uma estratégia baseada em um conjunto complexo de incentivos e subsídios (políticas protecionistas de comércio, taxa de juros de empréstimos abaixo do mercado e isenções fiscais) com a intenção de fortalecer certas indústrias e beneficiar, não somente grupos econômicos brasileiros, mas também de subsidiárias de multinacionais, via investimentos privados em direção a setores orientados pela política por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento do Governo Federal – BNDES (Aldrighi & Postali, 2010).

Com o esgotamento do modelo de substituição das importações, o Brasil enfrentou uma crise de dívida externa. Com essa crise, a ideologia neoliberal ganhou força e foi se tornando hegemônica. De acordo com Bresser-Pereira e Diniz (2009), nessa crise de dívida externa, com o fim da eficácia do modelo de substituição das importações, com a ideologia neoliberal tornando-se forte, o país passou a adotar o consenso de Washington, abdicando de uma

estratégia nacional de desenvolvimento e sendo diretamente influenciado por diretrizes externas.

Em um primeiro momento, com o fracasso do plano Cruzado em 1986, a onda neoliberal, a adesão do Brasil ao consenso de Washington, ou como Bresser-Pereira e Diniz (2009) chamam: a ortodoxia convencional (neoliberalismo), os empresários industriais perderam poder político e as diretrizes neoliberais e políticas econômicas privilegiaram o setor financeiro ao invés da indústria. (Bresser-Pereira & Diniz, 2009).

Em um segundo momento, o setor financeiro, as empresas e os interesses multinacionais formavam a coalizão política predominante no país que levou o Brasil a um processo de reestruturação industrial e desnacionalização da economia. Reformas orientadas ao mercado foram conduzidas, mas não havia um consenso em torno da ideologia neoliberal quanto à forma e o ritmo da introdução da privatização e liberalização comercial.

Após a adoção do plano Real, a partir de 1994, culminou com um processo de estabilização que pôs fim a cerca de 15 anos de inflação altíssima (Bonnelli, 1998) e, a partir de 1995, várias reformas econômicas e constitucionais neoliberais foram adotadas, porém a alta valorização da taxa de câmbio combinada com a abertura comercial e liberalização de fluxos financeiros fizeram com que o setor empresarial sofresse uma verdadeira reestruturação, mudando seu perfil. Uma onda de privatizações, fusões, aquisições e falências mudaram a “cara” da indústria brasileira e somente empresas multinacionais estrangeiras é que tiveram alguma oportunidade de sobrevivência (Bresser-Pereira & Diniz, 2009). Dos 29 maiores grupos econômicos, 14 nasceram controlados pelo Estado, 5 continuam sendo controlados e 9 foram privatizados na década de 1990. Empresas como Usiminas, Embraer, Copesul, Companhia Vale do Rio Doce e Telebrás foram privatizadas e passaram a tornar-se os maiores grupos econômicos privados brasileiros. (Aldrichi & Postali, 2010).

Em uma terceira etapa, Bresser-Pereira e Diniz (2009) posicionam o empresariado brasileiro em duas fases, uma tendo dificuldade de criticar novas políticas e a política macroeconômica e outra com o empresariado tendo maior competência em criticar a política macroeconômica após a crise de balanço de pagamentos de 1998. A causa dessa falta de habilidade para criticar a política macroeconômica, segundo Bresser-Pereira e Diniz (2009), era a falta de uma organização de cúpula entre as empresas capaz de representar e falar em nome de todas as empresas.

Após a crise de 1998, o empresariado brasileiro retomou a capacidade de realizar críticas sobre políticas de condução do país, sobretudo da política macroeconômica. Um grupo das 32 maiores empresas industriais nacionais, formado nesse período, é a mostra da organização brasileira mais próxima com a indústria nacional.

Em outra fase, o empresariado brasileiro assume uma postura crítica e suas propostas ganham consistência. A postura do empresariado brasileiro é mais expressiva na interlocução com o governo em torno da definição das políticas públicas econômicas do país e isso faz com que, sendo ouvidos pelo governo, o empresariado se sinta mais motivado a participar de um debate mais amplo da economia do país.

O conceito de “legados dinâmicos” ajuda a entender o porquê de algumas empresas dominarem a economia brasileira. A parte a gestão dos empreendedores, esses “legados dinâmicos” incluem em grande conta uma forte contribuição do estado. Empresas como Vale

e Embraer eram estatais e continuam a se beneficiar de proteção. Outras empresas também se aproveitam de proteção ou receberam assistência do estado no passado. (Schneider, 2009)

O que se pode inferir dessa análise histórica é o que a perspectiva política dos *grupos econômicos* posiciona: de que os grupos empresariais, no caso brasileiro, podem ser influenciados pelas ações de governo e podem influenciar as ações de governo. O governo influencia os *grupos econômicos* quando cria empresas, dá subsídios para um determinado setor, adota ou não uma estratégia de desenvolvimento para o país fazendo com que os grupos empresariais tenham de se ajustar suas operações. O governo é influenciado pelos *grupos econômicos* quando o empresariado, no caso brasileiro, consegue se organizar e pensar, em conjunto, em uma estratégia nacional de desenvolvimento para o país.

## Método

*Grupos econômicos e o modelo brasileiro* (Queiroz, 1972) foi a primeira fonte contendo estudos de caso de vários grupos empresariais brasileiros do qual foi selecionado casos para esse estudo. Na pesquisa do Queiroz, a abordagem mais generalista foca grupos empresariais privados, estatais e estrangeiros e para este estudo foi selecionados apenas os casos da Vale (Companhia Vale do Rio Doce), também explorado por Queiroz, e o caso da Brasil Telecom, onde Queiroz não aborda em profundidade grupos empresariais na área de telecomunicações.

Para realizar essa pesquisa, o método de estudo de caso foi selecionado para abordar dois grupos empresariais que despontam na economia brasileira. Para responder questões de “como” e “porque”, quando o investigador tem pouco controle sobre os eventos e quando o enfoque está sobre um fenômeno contemporâneo no contexto da vida real o estudo de caso é escolhido como método preferido. (Yin, 2010)

Uma característica importante que é explicada por Yin (2010) para a escolha do estudo de caso e que corrobora com o tema da pesquisa é o fato de que nos estudos de caso fica difícil de determinar os limites entre fenômeno e contexto. Para entender os casos selecionados é preciso entender também importantes condições relacionadas ao contexto no qual a empresa está inserida, principalmente, no que confere à teoria de economia política que explica a origem e desenvolvimento dos grupos para os casos brasileiros.

Pela existência dessa dificuldade de limitar contexto e fenômeno, algumas características técnicas do estudo de caso são importantes para defini-lo como a necessidade de múltiplas fontes de evidência com dados convergindo de forma triangular onde se buscou a pesquisa realizada por Queiroz e dados de relatórios de analistas dos setores, além de proposições teóricas sobre economia política desenvolvidas que serviram de orientação à coleta e análise de dados.

Um estudo de caso é uma exploração profunda, com a utilização de múltiplas perspectivas sobre a complexidade e a singularidade de um projeto particular, política, instituição, programa ou sistema no contexto da vida real sendo orientado à evidência e tendo como objetivo gerar compreensão profunda de um tópico específico. (Simons, 2009)

Um dos pontos fortes do estudo de caso, citado por Simons (2009), é de que o estudo de caso é útil em explorar e compreender os processos e dinâmicas da mudança através de descrição profunda, documentação e interpretação de eventos como eles se manifestam na vida real por isso a necessidade, nesse estudo, de analisar o *background* histórico no qual os casos

selecionados estão inseridos e interpretá-los à luz da teoria de economia política, apesar da grande massa de dados disponível e da dificuldade de processá-los que podem ser considerados como pontos fracos da abordagem de estudo de caso.

### Grupos econômicos – Vale e Brasil Telecom

Procura-se, a partir do que foi exposto anteriormente, mostrar o desenvolvimento de dois grupos econômicos brasileiros e como, em suas ações estratégicas, influenciaram ou foram influenciados pelas ações de governo corroborando com a teoria política dos grupos econômicos de que os grupos empresariais são instrumentos para atingir objetivos político-econômicos do governo.

A Vale, criada pelo Governo em 1942 (chamada à época de Companhia Vale do Rio Doce), destinava-se à exportação do minério de ferro. À época de sua criação, o Brasil havia aderido ao consenso de Washington e por meio dessas diretrizes, passou a fornecer aos aliados (II Guerra Mundial), a preço fixo, o minério de ferro (Queiroz, 1972). Para compensar esse fornecimento, um crédito de 14 milhões de dólares foi destinado à Companhia e que serviria para a compra de equipamentos para a restauração da ferrovia Vitória-Minas, máquinas para carregar e descarregar minério no porto de Vitória e tudo o mais necessário para reativar as minas. Um crédito com prazo de 20 anos para ser quitado a juros de 4%. O governo do estado de Minas Gerais ofereceu proteção política a então, Companhia Vale do Rio Doce que também se beneficiou dos largos mandatos de seus gestores (Schneider, 2009).

A Vale S.A. foi privatizada em 7 de maio de 1997, quando o Consórcio Brasil venceu o leilão realizado na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, adquirindo 41,73% das ações ordinárias do Governo Federal por US\$ 3,34 bilhões (Lafis, 2010). À época de sua privatização, o governo brasileiro detinha uma parcela significativa de participação na Vale que lhe deu poder de veto sobre as grandes mudanças na governança corporativa. (Schneider, 2009)

Ao longo de sua história, a Vale expandiu sua atuação do Sudeste para todas as outras regiões brasileiras, diversificando o portfólio de produtos minerais e consolidando a prestação de serviços logísticos. Segundo a Austin Asis (2010), o minério de ferro se destacou como o principal produto escoado através dos portos brasileiros, representando participação de 36%, de modo que em 2009 foram exportadas 268,1 milhões de toneladas (36,6%). O Segundo principal produto, apenas em termos de comparação foi o combustível e óleos minerais, com 23,8%.

A tabela 01 abaixo lista alguns dos principais fatos marcantes da Vale em sua história, conforme listado por Lafis (2010):

Tabela 03 – Fatos Marcantes na História da Vale

Ano	Fato marcante
1942	Em 1º de junho, em decorrência dos Acordos de Washington, Getúlio Vargas assina o decreto-lei nº 4.352 e cria a Companhia Vale do Rio Doce.
1952	O Governo brasileiro assume o controle definitivo do sistema operacional da Vale.
1953	Primeiro embarque de minério de ferro para o Japão.
1954	A companhia revê suas práticas comerciais no exterior e passa a fazer contatos diretos com as siderúrgicas, sem a intermediação dos <i>traders</i> .
1960	Criação da Companhia Siderúrgica Vatu, primeira subsidiária da Vale para o beneficiamento de minérios, fabricação e comercialização de ferro-esponja.
1962	Assinados contratos de longo prazo com siderúrgicas japonesas e usinas alemãs. Em 2 de outubro, é criada a subsidiária Vale do Rio Doce Navegação S.A. (Docenave).

1970	A Vale se torna sócia majoritária do empreendimento de Carajás (PA), junto com a US Steel Co.
1971	Em 7 de julho, é fundada a Rio Doce Geologia e Mineração S.A. (Docegeo), subsidiária integral da Vale, com o objetivo de realizar pesquisas e lavra de minério.
1974	Vale se torna a maior exportadora de minério de ferro do mundo, detentora de 16% do mercado transoceânico do minério.
1981	Primeira detonação para abertura de mina e mudança da primeira família para Carajás.
1982	Com o início das operações da Valesul Alumínio S.A., no Rio de Janeiro (RJ), a Vale ingressa no segmento de alumínio e contribui para reduzir as importações brasileiras do metal.
1989	Vale elabora Plano Estratégico 1989-2000, com foco na internacionalização.
1993	O Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas classifica a Vale como a primeira empresa no ranking nacional.
1994	Em março, a Vale lança seu programa de <i>American Depositary Receipts</i> (ADR), negociáveis no mercado de balcão dos Estados Unidos sob o código CVROY.
1996	Em 10 de outubro, o Conselho Nacional de Desestatização (CND) aprova o modelo de desestatização da Vale.
1997	Em 6 de maio, a Vale é privatizada em leilão realizado na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. O Consórcio Brasil arremata 41,73% das ações ordinárias da Vale por R\$ 3,34 bilhões em moeda corrente. Em 12 de maio, o presidente da CSN, Benjamin Steinbruch, é nomeado, em assembléia geral de acionistas, presidente do Conselho de Administração da Vale.
2001	Efetivado o decruzamento das participações acionárias envolvendo a Vale e a CSN.
2003	A companhia apresenta o maior lucro líquido de sua história em 2003: R\$ 4,51 bilhões e distribui sob a forma de juros sobre o capital próprio, R\$ 5,04 por ação, totalizando R\$ 1,93 bilhão.
2005	A Companhia foi escolhida por analistas de investimento, pela terceira vez consecutiva, em pesquisa realizada, pela revista <i>Institutional Investor</i> , como a empresa que possui a melhor governança corporativa na indústria de mineração e metais da América Latina.
2006	Anuncia a compra da mineradora INCO, uma das principais produtoras de níquel do mundo.
2009	Celebra contrato de compra e venda com a Rio Tinto para a aquisição de ativos de minério de ferro e potássio. A mineradora lança o Trem Verde, projeto inédito no Brasil, que usa biocombustíveis e tecnologia avançada para reduzir a emissão de gases poluentes. O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e a Vale lançam o Centro de Tecnologia Vale Soluções em Energia, iniciativa inédita em estudos na área de geração de energia. Torna-se a primeira empresa a aderir ao Pacto pela Restauração da Mata Atlântica, uma das maiores ONG's de defesa do meio ambiente do mundo.

Fonte: Lafis (2010). *Relatório Vale Mineração*

Em 2010, A Vale S.A., mineradora se mostrava presente em 34 países, tendo como atividades principais a extração, o beneficiamento e a venda de minério de ferro, pelotas, cobre concentrado e potássio, a prestação de serviços logísticos, a geração de energia elétrica e a pesquisa e desenvolvimento mineral. A companhia integrava o Ibovespa e faz parte do Nível 1 de Governança Corporativa. O preço cobrado aos clientes brasileiros costuma ser menor que os preços de referência global devido aos menores custos com logística para a entrega de produtos em suas instalações (Lafis, 2010).

As movimentações da Vale, mesmo pós privatização mantiveram uma característica comum a grandes grupos econômicos brasileiros, que é a de incentivar o desenvolvimento nacional e de ser incentivado pelo governo. Desta forma, não é de se estranhar que se notem ações no campo ambiental e na geração de empregos. Tal fato se alinha com a atuação do governo brasileiro e de suas empresas, como o BNDES em investimentos nos *grupos econômicos*. A figura 1 abaixo apresenta, a título de exemplo, os investimentos do BNDES. A participação média dos recursos liberados pelo BNDES para a indústria extrativa mineral no decênio 2000-2010 foi de 1, 5%, de modo que nos últimos dois anos essa média foi de 3% (Austin Asis, 2010).

Tabela 04 – Investimentos BNDES na indústria extrativa-mineral

Ano	Valores (R\$ bilhões)
2002	0,25
2003	0,16
2004	0,24
2005	0,34
2006	1,46
2007	1,05
2008	3,31
2009	3,22

Adaptado de: BNDES / Elaboração: Austin Asis (2010)

A Brasil Telecom Participações S.A. (ex- Tele Centro Sul Participações S.A.) foi constituída em 22 de maio de 1998, como parte do processo de cisão da Telebrás e privatizada em 29 de julho do mesmo ano, atuando como uma das três *holdings* regionais do serviço de telefonia fixa (Lafis, 2009). De acordo com o marco regulatório definido no modelo de privatização Brasileiro construído no governo FHC, o país deveria ser dividido em 3 regiões, cada qual com outorgas a concessionárias diferentes. O intuito dessa divisão era, pelo menos publicamente, de estimular a competição entre as teles. Para cada região, deveria haver não só a concessionária principal habilitada, mas também as concessionárias-espelho, com o mesmo intuito.

A Brasil Telecom S.A. é uma concessionária do Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC) e atua na Região II do Plano Geral de Outorgas. A área de concessão da Brasil Telecom, a Região II do PGO (Plano Geral de Outorgas), abrange os Estados do Acre, Rondônia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, além do Distrito Federal, o que compreende a 2.859.375 km<sup>2</sup> ou 33% do Território Nacional, atingindo uma população de 43 milhões de habitantes. Além desta área, a Região II possui ainda, quatro áreas metropolitanas com população acima de um milhão de habitantes e faz fronteira com Peru, Bolívia, Paraguai, Argentina e Uruguai, podendo ser considerada um corredor para o MERCOSUL. Os negócios da Brasil Telecom, bem como os serviços que oferece e as tarifas que cobra são regulamentados pela Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL (Lafis, 2009).

As outras regiões foram assim divididas: região I, compreendendo o estado de São Paulo, cujo outorgante foi a Telefonica; e região III, compreendendo os demais estados do país, cujo outorgante foi a Telemar.

As redes da Companhia compreendem uma infra-estrutura física e logística pelas quais são prestados serviços totalmente integrados de telefonia fixa e móvel e de transmissão de voz, dados e imagens, permitindo a máxima otimização dos recursos existentes. As redes da Brasil Telecom (BrT) são monitoradas remotamente a partir do centro de operações em rede nacional localizado na cidade de Florianópolis. Nesses centros, as plataformas de operação e gerenciamento das redes realizam constante monitoramento de falhas, gerenciamento e configuração de banco de dados, gerenciamento de segurança e análise de desempenho para cada rede (Lafis, 2009).

Após a privatização, a Brasil Telecom Participações S.A. controlava diretamente nove subsidiárias operadoras de serviço telefônico fixo comutado: Telecomunicações do Acre S.A. - Teleacre, Telecomunicações de Rondônia S.A. - Teleron, Telecomunicações de Goiás S.A. - Telegoiás, Telecomunicações de Brasília S.A. - Telebrásília, Telecomunicações do Mato Grosso S.A. - Telemat, Telecomunicações do Mato Grosso do Sul S.A. - Telems, Telecomunicações do Paraná S.A. - Telepar, Telecomunicações de Santa Catarina S.A. -

Telesc e Companhia Telefônica Melhoramento e Resistência - CTMR, autorizadas a prover os serviços em oito estados do Brasil, bem como o Distrito Federal e uma área do Rio Grande do Sul, excluindo-se áreas nos estados de Goiás e Mato Grosso do Sul e a cidade de Londrina no Estado do Paraná (Lafis, 2009).

A partir do processo de privatização, diversas mudanças acionárias e estratégicas foram tomadas no sentido de simplificar o modelo de gestão da companhia e aproveitar sinergias com outros negócios e aproveitar as oportunidades de mercado. As principais seguem abaixo:

- No dia 28 de fevereiro de 2000, as Assembléias Gerais Extraordinárias da Brasil Telecom Participações S.A. e suas controladas aprovaram a reorganização que simplificou sua estrutura societária com a incorporação das operadoras em uma única empresa, processo que foi concluído em 10 de abril de 2000, quando se encerrou o prazo para o exercício do direito de retirada;
- Nos dias 28 de fevereiro e 9 de maio de 2000, foi aprovada em Assembléias Gerais Extraordinárias a mudança da razão social das empresas, passando a Tele Centro Sul Participações S.A. a ser denominada Brasil Telecom Participações S.A e a Telecomunicações do Paraná S.A. – Telepar a ser denominada Brasil Telecom S.A.;
- Em 31 de julho de 2000, foi assinado o contrato de compra da totalidade do capital social da TBS Participações S.A., empresa controladora da Companhia Riograndense de Telecomunicações – CRT, o que levou a Brasil Telecom Participações S.A. a atuar em todo o Estado do Rio Grande do Sul.
- Em fevereiro de 2003, a Brasil Telecom concluiu o processo de antecipação das Metas de Universalização. Ao longo daquele ano, a Anatel fiscalizou um total de 964 localidades e avaliou 24.000 itens em centrais telefônicas e terminais de uso público em toda a Região II.
- Neste período também, a Brasil Telecom S.A e a Brasil Telecom Participações S.A informaram celebração com a MetroRED Telecommunications Group Ltd um Contrato de Compra e Venda de Quotas, tendo por objeto a aquisição imediata de 19,9% do capital social da MTH do Brasil Ltda., sociedade detentora de 99,99% do capital social da MetroRED; e um Contrato de Opção, tendo por objeto a aquisição de 80,1% do capital social da MTH. O sistema MetroRED Brasil possui 331 Km de rede local em São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte e 1,4486 Km de rede de longa distância conectando estes maiores centros comerciais metropolitanos.
- Em 26 de junho 2003, a Brasil Telecom S.A e a Brasil Telecom Participações S.A informaram que foi celebrado um Contrato de Compra e Venda e de Subscrição de Ações e Outras Avencas para a compra de 100% do capital social do iBest S/A, através da subsidiária integral BrT Serviços de Internet S/A. O iBest concentra suas operações no provimento de acesso à internet desde 12/2001, tendo mais 4 milhões de usuários cadastrados (1,3 milhão ativos). A Brasil Telecom reforçou assim sua posição no mercado de internet banda larga e *dial-up*.
- Em 26 de setembro de 2004, a Brasil Telecom também foi autorizada pela Anatel a prestar o Serviço Móvel Pessoal (SMP) em sua área de atuação, lançando ao público sua operação de telefonia móvel.

O Grupo Brasil Telecom tornou-se, assim, a maior rede integrada de telecomunicações do Brasil, o que possibilitou a ampla oferta de soluções em telecomunicações, incluindo telefonia local, telefonia longa distancia nacional e internacional, telefonia móvel, transmissão de dados, *data center* e internet (Lafis, 2009).

Entretanto, não só de sucessos viveu a empresa nesse período. Diversas desavenças entre os acionistas e interesses governamentais fizeram com que o ambiente se tornasse turbulento, a partir do ano de 2004. O traço mais visível foi o desentendimento entre o Grupo Opportunity, do banqueiro Daniel Dantas, e a Telecom Itália. Isso gerou como consequência os seguintes fatos relevantes:

- Em 16 de maio de 2005, Brasil Telecom Participações S.A. (“BTP”), informou que a Opportunity Prime Investment Services Ltd., mediante ajuste pactuado, se obrigou a alienar, direta ou indiretamente, à Telecom Italia S.p.A., no prazo de até 24 (vinte e quatro) meses contados de 28 de abril de 2005, 9.857.000.000 (nove bilhões, oitocentos e cinquenta e sete milhões) de ações ordinárias nominativas de emissão da BTP.
- No dia 21 de março de 2007, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) arquivou o processo de ato de concentração motivado pela assinatura do contrato entre a Telecom Italia e o Opportunity, para a compra da fatia da Opportunity pela Telecom Italia na Brasil Telecom. Em maio de 2006, a Telecom Italia entrou com um pedido protocolado na Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) pedindo o arquivamento do processo, “por perda de objeto”, e esse foi o motivo do arquivamento feito pelo CADE.
- No dia 19 de julho de 2007, foi anunciado que a Telecom Itália vendeu sua participação de 38% na Solpart, que possui 51% do controle da Brasil Telecom Participações, que controla a companhia, para um grupo brasileiro de fundos de pensão por US\$ 515 milhões (Lafis, 2009).

Dessa forma, interesses do governo brasileiro começaram a se tornar cada vez mais influentes no contexto da Brasil Telecom e, conseqüentemente, no contexto das telecomunicações no Brasil. Já no governo Lula, o governo passou a se interessar em fomentar a criação de uma chamada “supertele” brasileira, com condições de competição nacional e global. Entretanto, esse interesse ia de encontro ao plano geral de outorgas (PGO) anteriormente citado. A solução: alterar o PGO.

Os primeiros passos para que a Anatel realizasse as mudanças nas regras de telefonia no Brasil foram dados na semana do dia 17/04/08, quando a entidade recebeu o pedido de alteração do Plano Geral de Outorgas (PGO) feito pela Associação Brasileira de Concessionárias de Serviço Telefônico Fixo Comutado (Abrafix). Com o pedido, a Anatel pode questionar o governo sobre a existência de interesse ou não na mudança do PGO. Na mesma semana, o Ministério das Comunicações deu sinal verde para a mudança. O então ministro Hélio Costa recomendou à Anatel que retirasse do PGO as restrições contidas nos artigos 7 e 14, que impediam que um mesmo grupo controlasse mais de uma concessionária de telefonia fixa. O objetivo do documento era servir de base para a mudança de regras para viabilizar a compra da Brasil Telecom (BrT) pela Oi (antiga Telemar) (Estado de São Paulo, 2008).

A supertele que seria criada poderia apostar em uma expansão internacional. Para o presidente do Portal Teleco, Eduardo Tude, a empresa poderia buscar novos mercados assim que se estabelecesse no mercado brasileiro, ou seja, no médio prazo. Tude se apoiou no diretor-geral da consultoria AT Kearney para América Latina, Raul Aguirre, que identificou possibilidades de internacionalização da nova gigante das telecomunicações (DCI, 2008).

Em função das especulações, especialistas, associações e entidades de defesa do consumidor sinalizaram que o acordo poderia prejudicar a competição e as pequenas operadoras do Mercado (Portal dos administradores, 2008). Mas o governo agiu rápido. Segundo os sindicalistas que participaram do Conselho de Administração do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em 15/02/08, foi dada a garantia de que não haveria demissões de trabalhadores. A informação foi dada pelo sindicalista João Felício, representante da CUT no conselho do BNDES. Esse foi também o posicionamento do representante da Força Sindical no conselho, o advogado Ricardo Tosto (TIInside, 2008). Com isso, o governo contava com o apoio das duas maiores centrais sindicais do Brasil, CUT e Força Sindical.

Com isso, os resultados foram rápidos. O presidente da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), Ronaldo Sardenberg, sinalizou no dia 19/02/2008 que a agência atenderia o pleito do Ministério das Comunicações de mudanças na legislação do setor que permitiriam a fusão das empresas Oi e Brasil Telecom (Jornal do Brasil, 2008).

Em 25 de abril de 2008, a Brasil Telecom informou que concluiu a venda de seu controle acionário para a Oi (ex-Telemar), por R\$ 5,86 bilhões. Após a fusão ser concretizada, a Oi/BrT passou a ser a maior operadora de telecomunicações do Brasil, ultrapassando o anterior líder, Telefonica/Vivo (Lafis, 2009).

### **Conclusões e Limitações**

Em estudo de casos a grande massa de dados a ser coletada e analisada é um dos pontos fracos que devem ser considerados. Neste estudo, por se tratar de organizações com décadas de história, o volume de dados a ser analisado poderia tornar-se um problema, mas foi destacado um “trecho” das histórias dos dois grupos econômicos para ilustrar os movimentos estratégicos do grupo e verificar como o governo influencia e é influenciado pelos grupos.

O que se pode notar com a descrição dos casos é a forte influência do governo na condução das estratégias dos grupos, seja por atuação direta com percentuais de participação, seja por proteção, privatização e investimentos, via outros órgãos, por exemplo, BNDES. Os governos são agentes diretos na criação, incentivo, padrão de diversificação e mesmo restrição e morte dos grupos econômicos (Khanna & Yafeh, 2007). O governo brasileiro, quando adotou uma estratégia nacional de desenvolvimento, pensou na indústria sendo ela nacional. Pensou em uma estratégia nacional. Foi mostrado, portanto, que o país passou por duas etapas em sua história, uma de estratégia nacional de desenvolvimento e outra de adoção de uma estratégia vinda por diretrizes estrangeiras. Neste momento, uma outra etapa, o país passa por uma volta de um pensamento de uma estratégia de desenvolvimento nacional.

Todas essas etapas, direta ou indiretamente, influenciam os grupos econômicos, seja na criação dos grupos, na privatização e nos investimentos governamentais e proteção desses grupos empresariais. A análise dos casos da Vale e da Brasil Telecom revelou que estes grupos empresariais foram influenciados e ainda o são pelo governo brasileiro. A teoria da

economia política, que tem como expoente Schneider, explica que os grupos empresariais são ferramentas para atingir objetivos político-econômicos do governo e os casos da pesquisa, Vale e Brasil Telecom, são dois exemplos de grupos empresariais que sua origem e desenvolvimento podem ser explicados pela teoria da economia política por serem influenciados e por influenciarem o governo.

A Vale foi criada pelo governo, privatizada e hoje, ainda possui participação do governo em sua estrutura acionária. A Brasil Telecom também recebeu proteção do governo e influencia quando do interesse do governo em organizar “super-tele”. Este estudo faz importantes contribuições para a teoria política de *grupos econômicos*, pois, ilustra com maiores detalhes, dois grupos empresariais brasileiros em sua origem e desenvolvimento e reforça a teoria de economia política para explicação dos *grupos econômicos* no contexto brasileiro.

## Referências

- Aldrighi, D. M., & Postali, F. A. S. (2010). Business groups in Brazil. In A. Colpan, T. Hikino., and J. Lincoln (Eds.). *The Oxford handbook of business groups*. New York: Oxford University Press.
- Austin Asis (2010). *Vale*. Recuperado em 15 de fevereiro de 2011.
- Bresser-Pereira, L. C., & Diniz, E. (2009). Empresariado industrial, democracia e poder político. *Novos Estudos - CEBRAP n. 84*, p. 83-100,
- Colpan, A. , & Takashi H. (2010). Foundations of Business Groups: Towards an integrated Framework. In A. Colpan, T. Hikino., and J. Lincoln (Eds.). *The Oxford handbook of business groups* (Chap 2). New York: Oxford University Press.
- Claessens, S., Feijen, E., & Laeven, L. 2008. Political connections and preferential access to finance: the role of campaign contributions. *Journal of Financial Economics*, 88, 554-580.
- Chi-Nien, C. (2001). Markets, culture and institutions: the emergence of large business groups in taiwan, 1950s-1970s. *Journal of Management Studies*, 38(5), 719-745.
- CUT e Força declaram apoio à compra da BrT pela Oi. (2008,2 18). [www.tiinside.com.br/cut e força declaram apoio à compra da brt pela oi/2885](http://www.tiinside.com.br/cut-e-forca-declaram-apoio-a-compra-da-brt-pela-oi/2885)
- Efeito Supertele (2008,2 17). *Estado de S. Paulo*.
- Fernandes, C. F. A. & Bandeira-de-Mello, R. (2010). O Papel dos Recursos Políticos no Processo de Internacionalização de Empresas. Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Fisman, R. (2001). Estimating the value of political connections. *The American Economic Review*. 91(4): 1095-1102.
- Fusão entre Oi e BrT terá o apoio da Anatel. (2008,2 19). *Jornal do Brasil*.
- Ghemawat, P., & Khanna, T. (1998). The nature of diversified business groups: a research design and two case studies. *Journal of Industrial Economics*, 46(1), 35-61.
- Granovetter, M. (2005). Business Groups and Social Organization. In N. Smelser and R. Swedberg (Eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Second Edition. Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

- Guillen, M. F. (2000). Business groups in emerging economies: a resource-based view. *Academy of Management Journal*, 43(3), 362-380.
- Hoskisson, R., Hill, C., & Kim, H. (1993). The Multidivisional Structure: Organizational Fossil or Source of Value?. *Journal of Management*, 19(2), 269.
- Khanna, T., & Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?. *Journal of Economic Literature*, 45(2), 331-372.
- Khanna, T., & Yafeh, Y. (2005). Business Groups and Risk Sharing around the World. *Journal of Business*, 78(1), 301-340.
- Lafis (2009). *Relatório Brasil Telecom*. Recuperado em 15 de fevereiro de 2011.
- Lafis (2010). *Relatório Vale Mineração*. Recuperado em 15 de fevereiro de 2011.
- Lazarinni, S. G. (2011) *Capitalismo de laços*. São Paulo: Campus.
- Morck, R. (2005). How to Eliminate Pyramidal Business Groups: The Double Taxation of Intercorporate Dividends and Other Incisive Uses of Tax Policy. *NBER/Tax Policy & the Economy (MIT Press)*, 19(1), 135-179.
- Morch R. (2010). Foundations of Business Groups: Towards an integrated Framework. In *The Oxford Handbook of Business Groups (Oxford Handbooks in Business & Management)* by Colpan, A., Takashi H. and James R. L. Oxford University Press, USA pp. 602-629
- Pequenas podem perder com mudança na telefonia. (2008,2 18). *Portal dos Administradores* <http://www.administradores.com.br/informe-se/informativo/pequenas-podem-perder-com-mudanca-na-telefonia/14116/br>.
- Queiroz, M. V. (1972), *Grupos econômicos e modelo brasileiro*. Tese de Doutorado, FFLHC/USP, São Paulo, SP, Brasil.
- Samuels, D. J. (2002). Pork Barreling Is Not Credit Claiming or Advertising: Campaign Finance and the Sources of the Personal Vote in Brazil. *Journal of Politics*, 64(3), 845-863.
- Simons, H. (2009) *Case study research in practice*. London: Sage.
- Schneider, B. R. (2009). A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business. *Review of International Political Economy*, 16(2), 178-201.
- "Supertele" pode ter maior atuação Latina. (2008,2 18). *DCI*.
- Yiu, D. W., Lu, Y., Bruton, G. D., & Hoskisson, R. E. (2007). Business Groups: An Integrated Model to Focus Future Research. *Journal of Management Studies*, 44(8), 1551-1579.
- Yin, Robert K. (2010) *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 4ª Edição. Porto Alegre: Bookman.