

O expansionismo nos governos Lula e o BNDES

The expansionism of Lula's government and the BNDES

Angelita Matos Souza*

Meridiano 47 vol. 11, n. 120, jul.-ago 2010 [p. 47 a 53]

Durante os governos Lula, uma política favorável ao fortalecimento do “capital nacional” ganhou força, na qual a internacionalização econômica constitui dimensão relevante. Interessa-nos traçar um panorama breve dos investimentos brasileiros no exterior, com ênfase sobre os IBD na América Latina (à exceção do caso JBS/Friboi nos EUA), em suas relações com o BNDES. O objetivo é a abordagem sobre a internacionalização econômica de empresas brasileiras e o papel do BNDES neste processo, recorrendo às opiniões de membros da própria Instituição, de acadêmicos e/ou à imprensa. Vale salientar que não é nossa intenção condenar a política econômica do governo Lula de incentivo ao fortalecimento do “capital nacional” (via conglomeração/internacionalização), apenas apontar problemas e limites a respeito do expansionismo brasileiro.

A internacionalização das empresas brasileiras chama atenção na inserção econômica mundial do Brasil neste início de século. Para se ter uma idéia, conforme o Ranking FDC/2010, os investimentos diretos no exterior, no início dos anos 1990, variavam na casa das centenas de milhões de dólares, ao passo que em 2008 foi de mais de US\$ 34 bilhões (bruto). Ano em que, enquanto os fluxos de investimento externo sofriam uma forte redução nas economias desenvolvidas; no Brasil, a tendência à internacionalização prosseguia. Porém, em 2009, a crise financeira mundial atingiu também o país, afetando os investimentos no exterior, numa queda de 149,3% em relação aos investimentos de 2008. Isto no que diz respeito ao total dos investimentos, pois as quinze maiores empresas nacionais prosseguiram nas suas estratégias expansionistas pelo mundo. (Ranking FDC, 2010; Sennes *et al*, 2009)

A importância do BNDES no financiamento dessas estratégias é inquestionável. Embora os financiamentos para operações no exterior representem hoje menos de 20% dos desembolsos do Banco (a despeito dos aumentos significativos dos últimos anos), são decisivos ao expansionismo de empresas nacionais, fundamentalmente no que tange à América Latina, principal destino dos investimentos brasileiros no exterior. E apesar da queda nos desembolsos para investimentos na região verificada em 2009, de US\$ 650 milhões em 2008 para US\$ 600 milhões em 2009, a tendência de 2010 tem sido à expansão característica dos últimos anos (FDC, 2010).

Segundo matéria da *Folha de São Paulo* (27/09/2009), nos últimos sete anos, o valor liberado para investimentos na região multiplicou por 3000%:

Com a crescente internacionalização das empresas brasileiras e o aumento da concorrência com os asiáticos nos países vizinhos, a linha do programa BNDES-Exim para o setor saltou de US\$ 42 milhões em 2002 para uma estimativa de US\$ 1,26 bilhão neste ano, dos quais US\$ 957 milhões já foram liberados até o mês passado. (.) Segundo levantamento da consultoria Valora, o Brasil exportou US\$ 5,673 bilhões em serviços de engenharia para os países latino-americanos em 2008, que representam uma participação de 50% a 60% do mercado regional. A presença brasileira ocorre principalmente nas obras de infra-estrutura de geração de energia, transportes e saneamento. (FSP, 27/09/2009, Caderno Dinheiro, B6)

* Professora de Ciência Política na Universidade Estadual Paulista – Unesp/Marília. (angelitams@uol.com.br).

As críticas aos investimentos no exterior – que poderiam ser direcionados aos investimentos em infra-estrutura local – são rechaçadas pelos defensores da internacionalização sob o argumento de que os IBD no exterior são, indiretamente, investimentos no país. Para Ana Claudia Alem e Carlos Eduardo Cavalcanti, respectivamente economista e engenheiro do BNDES: “(...) a internacionalização viabiliza a entrada das empresas em setores que não podem ser atendidos via comércio (serviços, por exemplo, não-comercializáveis), o que é de particular relevância tendo em vista a possibilidade de estímulos indiretos às exportações a partir das firmas multinacionais domésticas (as filiais podem importar equipamentos, insumos etc. de fornecedores do país de origem)” (2005: 57). O vice-presidente da Odebrecht para América Latina e Angola, Luís Mameri, confirma, afirmando que “cerca 60% do que é usado nas obras internacionais é produzido no Brasil”, promovendo um efeito multiplicador na economia local. Tem a mesma opinião o consultor do Banco Mundial e da FGV, Carlos Passos, para quem os desembolsos do Banco às operações no exterior seriam apenas uma atividade complementar, positiva ao crescimento da economia brasileira. (Revista *América Economia*, Nov.2009)

Atividade complementar que tende a avançar, segundo o Ranking 2010 da Fundação Dom Cabral (FDC). No médio prazo, as multinacionais brasileiras apostam na maior expansão, adentrando a novos países por meio de fusões e aquisições. Um luxo, segundo o relatório em questão, ao qual a maior parte das organizações pelo mundo não pode dar-se, devido às quedas massivas nos seus demonstrativos financeiros. As empresas brasileiras possuiriam uma vantagem competitiva que só o tempo poderá dizer se foi ou não devidamente aproveitada. A aposta do Ranking é positiva e se deve a um exemplo arrojado: “Se as decisões da JBS-Friboi em 2009 indicarem o que as empresas brasileiras estão planejando fazer no exterior, então o Brasil está preparado para um passeio emocionante” (2010:32)¹.

O segredo da “incrível aventura global do Friboi”, como relata a revista *Exame* (01/10/2009), sobre a entrada da empresa no mercado norte-americano, está no bolso BNDES:

Nenhuma característica espanta tanto os americanos quanto o inesgotável fôlego da JBS para aquisições. Como, num negócio de margens tão pequenas, e num momento em que todas as empresas do setor sofrem, os brasileiros conseguem tanto dinheiro para aquisições? A resposta, como se sabe, está no bolso do BNDES, o banco estatal. Crescer por aquisições é, quase sempre, uma estratégia arriscada. (...) Mas a JBS nunca correu risco. Em cada uma das grandes aquisições, lá estava o BNDES fazendo um aporte de capital para tornar o negócio viável sem sacrificar a saúde financeira da empresa.

Segundo matéria do jornal *O Estado de São Paulo* (15/02/2010)², a avidez por viabilizar multinacionais brasileiras já levou o BNDES a colocar pelo menos R\$ 7,5 bilhões no Friboi (com participação acionária do Banco em torno de 22,36%). E em apenas dois anos, a empresa multiplicou a receita líquida por dez³. Exemplo de arrojo empresarial que o BNDES gostaria de ver reproduzido por outros agentes econômicos, diante das oportunidades abertas pela crise atual às compras de empresas no exterior por grupos brasileiros. Todavia, o estilo arrojado da empresa está entre os mais criticados, quando se trata de polêmicas em torno dos financiamentos do BNDES à internacionalização. Segundo Eduardo Roche, da Modal Asset: “A internacionalização foi muito rápida e a empresa está muito alavancada. A gestão dos novos negócios ainda vai ser testada”, acrescentando que “Sem o BNDES, com certeza não teriam esse fôlego e ainda teriam se complicado muito” (idem).

1 Conforme o Ranking da FDC: “A JBS-Friboi foi a empresa que apresentou maior índice de transnacionalidade no Ranking 2010. Sendo a maior empresa privada do Brasil, ela possui 83,6% de suas vendas e 64,0% de seus funcionários no exterior. A empresa atua em sete países em cinco continentes, demonstrando uma grande capacidade de dispersão geográfica” (2010:09).

2 Disponível na versão online: estadão.com.br/estadaodehoje/20100215/not_imp511466,0php.

3 Para Joesley Batista (um dos donos da JBS), eles é que ajudam o Banco: “(...) pagamos [o BNDES] com ações, ele recebeu ações. (...) As pessoas falam: ‘Mas o BNDES investiu muito dinheiro’. O ponto é que nós fazemos coisas. (...) Eu, como investidor, ando atrás de um bom retorno. Por isso que eu defendo que nós ajudamos o BNDES. Nós estamos aí caçando oportunidade para ele investir o dinheiro dele”. Disponível em www.pecuaria.com.br/info.php?ver=7755.

Na mesma matéria, outro analista (nome não revelado) chamou atenção para a dimensão familiar da empresa e para o fato da Friboi ter comprado empresas em dificuldades em mercados afetados pela crise como fatores que devem afastar investidores. Os dois analistas consultados afirmam preferir os papéis do rival Marfrig (que também recebeu apoio do BNDES, mas em proporção menor), que têm como mais sólidos. Por sua vez, a relação do BNDES com o Friboi levou o presidente da Associação Brasileira de Frigoríficos (Abrafrigo), Péricles Salazar a denunciar que a concentração no setor, acabou criando “uma empresa (...) que pode fazer o preço do boi e da carne. Impossível competir” (idem). De fato, com dinheiro do BNDES, o governo contribuiu para concentrar o negócio de carnes/frigoríficos nas mãos do grupo JBS/Friboi.

Nos EUA, a reação do Senado americano à compra pela empresa das rivais National Beef (quarta maior do país) e Smithfield (quinta maior) levou os irmãos Batista à desistência da aquisição. A empresa também enfrentou tornados e acusações de discriminação religiosa devido à demissão de somalis muçumanos que abandonavam a linha de produção para rezar, trabalhadores estes “importados” a fim de se conseguir mão-de-obra mais barata (foi preciso fechar um acordo e o barato não saiu tão barato assim). Mas as vantagens de, via EUA, exportar carne para países (como Japão e Coréia) nos quais o produto brasileiro enfrenta barreiras sanitárias devem compensar as dificuldades. (*Exame*, 01/10/2009)

O diretor de Planejamento do BNDES, João Carlos Ferraz, definiu o que atrai na empresa: os irmãos Batista, cujo apetite teria casado com o interesse do BNDES em formar empresas de peso global, seja em que setor for. “Eles têm um gás, uma disposição de crescimento impressionante” (*ESP*, 15/02/2010). Para Ferraz, embora não dê para colocar o Joesley Batista para produzir chips, “a modernização do Friboi profissionaliza os fornecedores no Brasil, onde permanecem o centro de decisão da empresa e os empregos mais qualificados”. E mesmo reconhecendo ser mais desejável múltiplos produtos de maior valor agregado, defende a empresa: “Claro que produzir carne não é a mesma coisa que avião. Mas, se olharmos a trajetória do JBS, principalmente com a diversificação dessa última aquisição [a Pilgrim’s], vemos que estão indo pela cadeia da proteína, agregando por unidade de produto. Há um movimento de sofisticação, dentro da indústria deles” (idem).

Na América Latina, principal destino dos IBD, além da Argentina (mais de 50% dos investimentos), os vizinhos que mais receberam desembolsos do BNDES entre 2007 e 2009 são a República Dominicana, com 19,9% dos investimentos; Chile, 10%; Venezuela, 9,8% e outros, com 4,7% (*América Economia*, nov. 2009). O BNDES disponibiliza suporte às aquisições e projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos, condicionando os financiamentos às compras de insumos e equipamentos do Brasil (e claro que isto é imperialismo). A seguir, alguns exemplos dão uma noção da expansão de empresas brasileiras na região, que vai muito além dos casos a serem mencionados devido à maior dimensão.

Na Argentina, em 2003 a Petrobras adquiriu o controle da Perez Compac (empresa petrolífera argentina), incrementando sua presença no país desde então; a Camargo Corrêa comprou a maior fábrica de cimento do país, a Loma Negra (2005); a JBS/Friboi adquiriu as unidades da Swift argentina (2005); para projetos de ampliação de gasodutos foi contratada a construtora Odebrecht (2009). Em 2010, a Vale adquiriu os ativos argentinos da empresa anglo-australiana Rio Tinto (Projeto Potássio Rio Colorado); e a Votorantim, que já possuía ações da siderúrgica AcerBrag, adquiriu 50% da Cimentos Avellaneda; no setor de serviços, o Banco do Brasil adquiriu o Banco da Patagônia. Quase todos os negócios contaram com recursos do BNDES e empresas como Camargo Corrêa, Odebrecht, Friboi, Vale, Petrobras sabem que podem recorrer (e recorrem constantemente) aos financiamentos do Banco, mormente nas suas operações internacionais em países latino-americanos. (Luce, 2008; Ranking FDC/2010)

Na República Dominicana, as empresas Odebrecht e Camargo Corrêa assumiram o comando das principais operações no setor hidrelétrico (Hidrelétricas Pinalito, Palomino e Las Placetas), com o apoio do BNDES. De fato, as duas empresas participam de praticamente todos os grandes projetos latino-americanos de engenharia/construção civil financiados pelo Banco. No Chile, as obras do metrô de Santiago contaram com o apoio da Instituição e, recen-

temente, a Petrobras adquiriu a empresa chilena Esso Petrolera, expandindo seus negócios no país. Na Venezuela, a Hidrelétrica La Vueltoza e o metrô de Caracas também contaram com recursos do banco estatal brasileiro. (*América Economia*, nov. 2009)

Mathias Luce (2008) aponta outros casos: no Uruguai, a Friboi e a Marfrig controlam mais de 70% da exportação de carne do país. No Paraguai, estima-se que entre 90 e 95% da soja do país esteja em mãos de brasileiros, sem falar nas disputas em torno da Itaipu (de fato, controlada pelo Brasil). No Peru, a Petrobrás é hoje o segundo maior produtor do país (aproximadamente 100 mil barris diários); a Vale explora recursos de fosfato; a Votorantim comprou a maior produtora, refinaria, metalúrgica de zinco, e também a companhia mineira MinCo, que tem 66% das jazidas desse produto mineral; a Gerdau comprou a SiderPeru, maior siderúrgica do país, nestes dois últimos negócios as empresas contaram com recursos do BNDES. No Equador, a presença da Petrobras é bastante relevante e conflitos têm surgido em torno da sua margem de lucro, sobretudo após a expulsão da Odebrecht do país. A empresa foi acusada pelo governo de cometer irregularidades na construção de uma usina hidrelétrica (que teve de ser fechada depois de um ano de uso), além de denúncias de corrupção em disputas por obras públicas (alguém duvida que tais acusações possam ser verdadeiras?). (Luce, 2008)

Na Bolívia, segundo Luce, “o caso mais emblemático do sub-imperialismo brasileiro na região”, durante 10 anos, da criação da Petrobras Bolivia S.A. às nacionalizações do governo Evo Morales, a empresa brasileira consolidou-se como a maior empresa em atividade no país, controlando a exploração dos principais recursos minerais, exportando gás boliviano ao Brasil a preços bastante inferiores aos de mercado e acumulando altas taxas de lucro. E embora reconheça que os acordos pós-nacionalização tenham feito alguma justiça aos bolivianos, o autor defende que a presença da empresa no controle da economia boliviana e as taxas de lucro decorrentes seguem altas. Entre outras questões também aponta para o fato de apenas 100 famílias de grandes proprietários rurais brasileiros controlarem 32% da produção boliviana de soja e 35% das exportações do produto, denunciando que empréstimos do BNDES ao governo boliviano estiveram condicionados a não violação das propriedades dos brasileiros quando da implementação do projeto de reforma agrária previsto pela nova constituição. (Luce, 2008)

Não vamos abordar teoricamente o tema do sub-imperialismo (e a retomada do pensamento de Rui Mauro Marini), muito menos negar que as acusações ao Brasil de práticas imperialistas têm fundamentos concretos, mas interessa-nos chamar atenção à outra dimensão: a expansão imperialista de países mais ricos sobre os mais pobres é também elemento motor do desenvolvimento/crescimento econômico. As obras de infra-estrutura (hidrelétricas, rodovias, ferrovias, oleodutos, gasodutos, telecomunicações) de empresas brasileiras na região, financiadas pelo BNDES, não deixam de ter efeitos positivos para a economia dos países em questão, a despeito das vantagens para o Brasil (bem maiores segundo os críticos).

Vejamos o caso da Bolívia, o “mais emblemático do sub-imperialismo brasileiro”, o gasoduto Bolívia-Brasil, em princípio, foi um negócio ruim para os dois países: para a Bolívia, por ver retirado de seu patrimônio uma parcela considerável do gás natural, mediante preços baixos; e ao Brasil, por ter imposto a dependência de um combustível de origem estrangeira com todas as implicações que esta situação oferece à economia e segurança de um país. Sem falar na alteração da ênfase na matriz energética – das hidroelétricas para as termoelétricas –, bastante questionável do ponto de vista dos interesses nacionais (embora a importação de gás boliviano não fosse empecilho para os investimentos nas hidroelétricas)⁴.

Não obstante, com os acordos entre os governos Lula e Morales e os avanços alcançados nas negociações de preços e definição de metas e prioridades favoráveis aos dois países, cuja à carência nos acordos anteriores pode ser debitada parte da responsabilidade pelos movimentos em prol das nacionalizações, é possível afirmar que, ao final das

4 Utilizamos aqui a pesquisa de Leticia Nigro Leme, sob nossa orientação, “A emergência de Evo Morales na Bolívia e as relações Brasil-Bolívia no setor energético”. Campinas, FACAMP, 2007.

contas, a obra é defensável: legou à Bolívia um grande investimento de infra-estrutura e supriu uma carência energética brasileira. Depois, a integração maior com o país vizinho (rico em recursos naturais, como o lítio, por exemplo) pode ser promissora para os dois países.

Com isto, não estamos a defender que nossos vizinhos devem abraçar o expansionismo brasileiro porque, em termos de imperialismo, o Brasil seria melhor que os outros, mas é evidente que é mais fácil negociar/barganhar com um país periférico, sem grande poder de imposição (inclusive militar), que o contrário. Da parte do Brasil, o mais acertado seria orientar o expansionismo econômico (se for para seguir nesta direção) e sua política diplomática no sentido de estimular a solidariedade e complementaridade entre os países latino-americanos, colocando ênfase sobre a integração/cooperação, não sobre a exploração (mais força motriz e menos obstáculo).

E como tudo se decide no campo da luta política, a reação ao “imperialismo” brasileiro da parte dos países receptores de investimentos (como ocorreu na Bolívia) e a concorrência asiática podem contribuir para impor a integração baseada na cooperação/solidariedade sobre a tendência à exploração. E atuar diplomaticamente no sentido da cooperação/integração⁵ é o mais acertado não apenas por ser essa a atuação correta, sob qualquer ponto de vista “racional” (buscar a paz), mas também porque o Brasil tem conduzido uma ação expansionista (ou “imperialista”) relativamente solitária, centrada no poder econômico-financeiro, fundamental, mas sem “poder de bala”. Conforme Katz: “Las aspiraciones hegemónicas [do Brasil] se asemejan a las ambiciones regionales de otras economías intermedias del planeta. Pero Brasil carece de arsenales atómicos y no tiene experiencia en funciones militares foráneas. Se encuentra, por ahora, al margen del selecto club de las potencias que definen rumbos a escala global” (2009b).

Contudo, para Katz, a fim de sustentar a política expansionista de suas corporações, o Brasil se militariza com tecnologia francesa, sendo que o correlato militar da expansão multinacional não se limita aos vizinhos fronteiriços, estendendo-se à presença no Haiti, cujo objetivo seria facilitar o ingresso de firmas brasileiras no Caribe e um assento no Conselho de Segurança da ONU. O governo Lula estaria inclusive condicionando à continuidade do MERCOSUL à liderança do Brasil e, supostamente, o sub-imperialismo brasileiro contaria com a anuência do governo Barack Obama, que teria no país um aliado contra as forças hostis lideradas pela Venezuela. (Katz, 2009a)

As apostas do autor parecem por enquanto equivocadas, pois o acordo com a França contraria interesses comerciais da 1ª potência; as relações Brasil-EUA não têm sido das mais harmônicas e promissoras, ao contrário das relações Brasil-Venezuela. Quanto à presença no Haiti, não parece relevante aos objetivos apontados e, após o terremoto, há muita controvérsia quanto aos dividendos que a reconstrução do país possa proporcionar (e seria melhor deixar tamanha mesquinha de lado). A liderança do Brasil no Mercosul está dada pelo peso da sua economia e, mesmo que o país detivesse poder militar “de potência”, é bastante fantasioso achar que invadiria qualquer vizinho a fim de submetê-los a formas de imperialismo militar, embora o poder simbólico tenha efeitos igualmente poderosos. Mas o Brasil não tem poder militar para tanto e vai demorar muito para alcançá-lo, se é que um dia o alcançará.

Em todo caso, este tipo de análise/opinião sobre a expansão brasileira na América Latina tem crescido nos meios acadêmicos e de comunicação e deve ser combatido com uma atuação política e econômica/comercial mais “branda”. Isto se o país for mesmo “optar” decididamente pela via expansionista de desenvolvimento/crescimento econômico e tiver fôlego financeiro para tanto. Até aqui, conforme Giambiagi, no jornal *Valor Econômico* (27/07/2009), o BNDES tem alcançado êxito na maioria das suas operações e tem conseguido cumprir com os objetivos de lucro e pagamento de dividendos expressivos ao Tesouro – na média de 2006/08, foram 40% maiores que os da Petrobras. O problema seriam os aportes futuros, previstos [e confirmados] de forma a subsidiar políticas anticíclicas. Conforme Almeida:

5 Evitando conflitos tais como os da Petrobrás e EBX na Bolívia; Odebrecht no Equador; Itaipu e brasiguaios no Paraguai; disputas comerciais entre Brasil e Argentina etc.

O custo fiscal anual dos empréstimos do Tesouro ao BNDES, caso se confirme mais um aporte de R\$ 100 bilhões [confirmado], deverá variar entre R\$ 5,2 bilhões e R\$ 13,8 bilhões, segundo cálculos do economista Mansueto Almeida, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Almeida acha que, provavelmente, o valor deve se situar próximo a R\$ 10 bilhões, o que equivale a 85% dos recursos programados para o Bolsa-Família em 2009, de R\$ 11,9 bilhões. (*Estado de São Paulo*, 07/12/2009)⁶

A crise de 2008 e as políticas anticíclicas empreendidas levaram a um endividamento maior do Banco junto à União, insustentável no longo prazo, à medida que demandaria empréstimos maciços junto ao Tesouro todos os anos. Conforme Giambiagi (*Valor Econômico*, 27/07/2009), “cedo ou tarde, será preciso fazer escolhas difíceis”. Pereira e Simões (2010:10), também economistas do BNDES, apesar da defesa veemente do aporte para o BNDES e de todas as prospecções positivas que fazem sobre o retorno dos investimentos, admitem que: “A mensuração dos efeitos diretos relativos ao diferencial entre o custo de captação do Tesouro e a taxa a ser recebida no crédito contra o BNDES só poderá ser realizada com exatidão ao final do período do empréstimo (30 anos)”. E por certo não será nada fácil ao BNDES “desmamar as empresas”, como propõe Armínio Fraga (*Isto é Dinheiro*, 11/11/2009). Ou investir no novo, como defende Carlos Lessa: “O BNDES recebe um dinheiro de pai para filho e deveria usá-lo em atividades nobres, para criar coisas novas, não para financiar o que já existe” (idem).

Enfim, o papel “desenvolvimentista” do BNDES, como observou Giambiagi (2009) está envolto em controvérsias/polêmicas, muitas vezes contaminadas pelo viés ideológico dos debatedores. Para o economista do Banco, o tema tem sido muito pouco discutido em profundidade – “contam-se nos dedos as teses acadêmicas sobre o assunto”. Desta perspectiva, seria interessante investigar em profundidade a autonomia da Instituição para cobrar do empresariado “eleito” metas de desempenho e cumprimento das regras contratuais estipuladas (mormente se o negócio der errado).

Referências Bibliográficas

- ALMEIDA, Mansueto: Nota Técnica – Impacto Fiscal da Relação entre Tesouro Nacional e BNDES; IPEA, 12 de novembro de 2009.
- ALEM, Ana Claudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: Algumas Reflexões. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p.43-76, dez. 2005.
- FUNDAÇÃO DOM CABRAL. *Ranking FDC das Transnacionais Brasileiras: Internacionalização segue crescendo*. São Paulo, 2008.
- GIAMBIAGI, Fabio. O BNDES e as escolhas futuras. *Valor Econômico*, São Paulo, 27 de julho de 2009.
- GIAMBIAGI, Fábio; RIECHE, Fernando e AMORIM, Manoel. As Finanças do BNDES: Evolução Recente e Tendências *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 31, p. 3-40, Jun. 2009
- KATZ, Claudio. *América Latina frente a la crisis global. 2009*. Disponível em <http://www.lahaine.org/katz>
- KATZ, Claudio. *Latinoamérica V: El peculiar Ascenso de Brasil. 2009b*. Disponível em <http://www.lahaine.org/katz>
- LUCE, Mathias. La expansión del subimperialismo brasileño, *Patria Grande*, dic. 2008
- PEREIRA, Thiago Rabelo e SIMOES, Adriano Nascimento. O papel do BNDES na alocação de recursos: avaliação do custo fiscal do empréstimo de R\$ 100 bilhões concedido pela União em 2009. *Revista do BNDES* 33, junho 2010/
- RANKING TRANSNACIONAIS BRASILEIRAS 2010 – Fundação Dom Cabral (FDC). http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2010.pdf
- SENES, Ricardo; MENDES, Ricardo Camargo; KOHLMANN, Gabriel. Argumentos para um salto qualitativo da estratégia de inserção internacional do Brasil. Disponível em WWW.prospectivaconsultoria.com.br/attachments/609

⁶ Disponível em [HTTP://desafios2.ipea.gov.br/003/00301009.jsp?ttCD_CHAVE=12975](http://desafios2.ipea.gov.br/003/00301009.jsp?ttCD_CHAVE=12975)

Periódicos

Jornal *Folha de São Paulo* (27/09/2009; 25/06/2010)

Jornal *O Estado de São Paulo* (15/02/2010; 07/12/2009)

Revista *América Economia*, nov. 2009.

Revista *Isto é Dinheiro*, 11 nov. 2009.

Revista *Exame*, 01 out. 2009.

Recebido em 06/07/2010

Aprovado em 21/07/2010

Resumo

Este artigo aborda o expansionismo econômico do Brasil rumo à América Latina e suas relações com o BNDES.

Abstract

This article analyses the expansionism of Brazil towards Latin America and its relations with the BNDES.

Palavras-chave: expansionismo, imperialismo e BNDES

Key words: expansionism, imperialism and BNDES

