



BOLETIM GEEP

v. 5, n. 2, Maio-Agosto, 2024

ISSN: 2764-0418

Instituições, Poder e Narrativas: Reflexões teórico-analíticas aos desafios de governança, democracia e desenvolvimento





BOLETIM GEEP : v.5 n.2 2024

Instituições, Poder e Narrativas: Reflexões teórico-analíticas aos desafios de governança, democracia e desenvolvimento

Autores e Autoras da Edição

Leandro C. D. Conde – Rodrigo Roll – Shamira Rossi - Rafael
Moura – Carolina Micaéles

www.geep.iesp.uerj.br



O **Grupo de Estudos de Economia e Política (GEEP)** do IESP/UERJ objetiva estimular o diálogo e interação entre Economia e Política, tanto na formulação teórica quanto na análise da realidade do Brasil e de outros países. Do ponto de vista teórico, o GEEP tem suas raízes fundadas a partir de três tradições relacionadas: socialdemocracia, keynesianismo e o estruturalismo latino-americano. Essas perspectivas compartilham entre si uma preocupação normativa de fundo com a igualdade socioeconômica, sendo, por isso, como alvos precípuos de análise, tanto políticas públicas e reformas redistributivas, quanto o tema da compatibilidade entre crescimento econômico e promoção da equidade social nos marcos de um sistema capitalista conjugado à democracia representativa. Já especificamente o aspecto estruturalista está relacionado a necessidade de se articular um projeto nacional e industrialista de desenvolvimento que articule mudança estrutural e transformação social.

Corpo Editorial:

Fabiano Santos

Editor e Coordenador do GEEP

Camila Vaz

Editora Associada

Pedro Lange

Editor Associado

Luiz Fernando de Paula

Editor e Coordenador do GEEP

Fernanda Feil

Editora Associada

Rafael Moura

Editor Associado

ISSN: 2764-0418

Twitter: @Geep_iesp

E-mail: geep@iesp.uerj.br

Site: www.geep.iesp.uerj.br

***Instituto de Estudos
Sociais e Políticos
R. da Matriz 82, Rio de Janeiro***



Sumário

Introdução 1

UNCTAD aos 60: Navegando Turbulências Globais e Redesenhando o Futuro .. 3
Leandro Carlos Dias Conde

**A ADI N. 4.650 e o Fim do Financiamento Empresarial de Campanhas
Eleitorais: Quais os efeitos do julgamento do STF sobre a estratégia dos
doadores quase uma década depois? 24**
Rodrigo Roll; Shamira Rossi

**Ponderações procedentes ou espantelho? A Industrialização Substitutiva de
Importações (ISI) na América Latina sob as lentes de críticos selecionados ... 48**
Rafael Moura; Carolina Micaéles



Introdução

O Grupo de Estudos de Economia e Política (GEEP) do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (IESP/UERJ) apresenta a todos o seu boletim de Volume 5, No. 2, sob o título “Instituições, Poder e Narrativas: Reflexões teórico-analíticas aos desafios de governança, democracia e desenvolvimento”.

Neste volume, os três artigos oferecem ao leitor um panorama plural que combina ciência política, economia política e relações internacionais para analisar instituições e dinâmicas de desenvolvimento, reafirmando o compromisso do GEEP com um debate eclético e multidisciplinar.

O primeiro artigo, de Leandro Carlos Dias Conde, professor da Universidade Federal do Pampa (Unipamp), "**UNCTAD aos 60: Navegando Turbulências Globais e Redesenhando o Futuro**", traça um panorama abrangente da trajetória da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), que em 2024 completou seis décadas de existência. Conde destaca a importância histórica da instituição na defesa dos interesses dos países em desenvolvimento e na construção de uma ordem econômica internacional mais equitativa, desde a era de Raúl Prebisch até os desafios contemporâneos da digitalização, das mudanças climáticas e enfraquecimento do multilateralismo. O autor argumenta que a UNCTAD mantém relevância por sua capacidade de adaptação e por promover o diálogo Norte-Sul, a cooperação Sul-Sul e políticas voltadas ao desenvolvimento sustentável.

Na segunda contribuição deste boletim, "**A ADI n. 4.650 e o fim do financiamento empresarial de campanhas eleitorais: quais os efeitos do julgamento do STF**



sobre a estratégia dos doadores quase uma década depois?", Rodrigo Roll e Shamira Rossi analisam os impactos da decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) de proibir doações empresariais a campanhas eleitorais no Brasil, observando o comportamento dos dez maiores doadores privados ao longo das eleições de 2010, 2014, 2018 e 2022. A partir de dados do Tribunal Superior Eleitoral (TSE), os autores identificam as contribuições pós-ADI 4.650 tornaram-se menores e mais concentradas ideologicamente, com predominância de apoio à direita. O artigo conclui que o fim do financiamento empresarial reduziu o volume e a dispersão das doações, mas não eliminou a influência do poder econômico — apenas a reconfigurou sob novas estratégias de investimento eleitoral.

Por fim, no terceiro e último artigo, "***Ponderações procedentes ou espantelho? A Industrialização Substitutiva de Importações (ISI) na América Latina sob as lentes de críticos selecionados***", Rafael Moura e Carolina Micaéles revisitam criticamente a literatura liberal e neoclássica acerca do processo industrializante seguido em nossa região, examinando obras-chave de economistas ortodoxos para avaliar as críticas a tal paradigma. A partir dos casos de Brasil e México, argumentam que a ISI não foi necessariamente antagônica a estratégias exportadoras nem um fracasso econômico, tendo também logrado ganhos de complexidade produtiva e avanços sociais significativos até ser interrompido pelos choques externos da década de 1970. A análise conclui que a leitura ortodoxa simplifica excessivamente a trajetória latino-americana, negligenciando fatores conjunturais e os elementos positivos de desenvolvimento que o paradigma substitutivo legou.

Boa leitura a todos e todas!

Luiz Fernando de Paula, Fabiano Santos, Fernanda Feil & Rafael Moura



UNCTAD aos 60: Navegando Turbulências Globais e Redesenhando o Futuro

Leandro C. D. Conde

Professor adjunto na Universidade Federal do Pampa (Unipampa); Pesquisador associado do Laboratório de Análise Política Mundial (LABMUNDO) e pós-doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Militares (PPGCM) da Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (ECEME)

A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) celebra em 2024 um marco histórico significativo: seus 60 anos de existência. Fundada em 1964 em Genebra, Suíça, em um contexto de descolonização e crescentes disparidades econômicas globais, a UNCTAD emergiu como uma resposta às preocupações dos países em desenvolvimento sobre a ordem econômica internacional. Desde sua concepção, a organização tem se dedicado primordialmente à integração entre comércio e desenvolvimento, expandindo gradualmente seu escopo para abranger áreas correlatas como finanças, tecnologia, investimento e, mais recentemente, desenvolvimento sustentável. Como órgão subsidiário da Assembleia Geral das Nações Unidas, a UNCTAD desempenha um papel multifacetado e crucial na arquitetura econômica global.

Ao longo de suas seis décadas de existência, a UNCTAD consolidou-se como um pilar da arquitetura do desenvolvimento global. Como fórum intergovernamental, a organização tem sido palco de importantes deliberações, produzindo pesquisas pioneiras e análises econômicas que moldam políticas internacionais voltadas ao comércio e desenvolvimento. Sua missão primordial, de catalisar a integração



equitativa dos países em desenvolvimento na economia mundial, tem se concretizado através de uma miríade de iniciativas inovadoras e programas estratégicos.

A organização distingue-se por sua abordagem, equilibrando habilmente as necessidades prementes dos países em desenvolvimento com avaliações técnicas rigorosas dos desafios econômicos globais mais complexos. Esta perspectiva única permite à UNCTAD abordar de maneira integrada questões multifacetadas, desde a gestão da dívida soberana e a transferência de tecnologia até os intrincados mecanismos do comércio de commodities.

Mais recentemente, a UNCTAD tem sido vanguardista na análise dos impactos da revolução digital e das mudanças climáticas sobre o desenvolvimento. Entre 1995 e 2020, a influência da UNCTAD nas políticas de comércio e desenvolvimento dos países membros aumentou em 37%, evidenciando sua crescente relevância (Bernhardt, 2020). O *“Digital Economy Report 2021”* da UNCTAD, por exemplo, revela que a economia digital já representa 15,5% do PIB global, com projeções de alcançar 25% até 2025, sublinhando a urgência de políticas inclusivas neste setor (Unctad, 2021). A influência da UNCTAD materializa-se também em publicações como o *“Trade and Development Report”*, citado em mais de 500 artigos acadêmicos anualmente (Unctad, 2022), e em programas de assistência técnica, direta ou trilateral, que beneficiaram mais de 170 países entre 2018 e 2022, conforme dados do seu relatório anual mais recente.

Um aspecto singular e fundamental da UNCTAD é seu compromisso com o engajamento multilateral e a inclusão de uma multiplicidade de vozes no diálogo sobre desenvolvimento econômico global. Esta abordagem multifacetada se manifesta de maneira notável através do Fórum da Sociedade Civil Anual da UNCTAD, estabelecido em 2016, que proporciona uma plataforma sem



precedentes para a interação direta entre representantes dos 195 Estados membros e mais de 250 organizações da sociedade civil de 80 países (Unctad, 2023). Este fórum tem catalisado mais de 50 iniciativas conjuntas entre governos e ONGs nos últimos cinco anos, demonstrando o poder transformador do diálogo inclusivo.

Paralelamente, o Fórum de Investimento Mundial da UNCTAD, realizado bianualmente, emerge como uma plataforma global para discussões sobre investimentos sustentáveis. Na sua última edição em 2022, o fórum reuniu mais de 6.000 participantes de 150 países, incluindo 70 ministros de Estado e 50 CEOs de multinacionais, resultando na assinatura de acordos de investimento avaliados em mais de US\$ 5 bilhões, todos alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) (Unctad, 2022). Esta convergência de atores do comércio e investimento global não apenas facilita parcerias estratégicas, mas também orienta fluxos de capital para projetos que promovem desenvolvimento equitativo e sustentável.

A sinergia entre a abordagem *multistakeholder* da UNCTAD e sua vasta expertise técnica, acumulada ao longo de seis décadas, consolida a organização como um ator influente e indispensável nos debates contemporâneos sobre desenvolvimento global. Um estudo abrangente conduzido pela UNCTAD (2022) demonstra o impacto tangível dessa atuação: entre 2015 e 2020, as recomendações da organização influenciaram diretamente mais de 200 políticas nacionais de desenvolvimento em 78 países, abrangendo áreas críticas como comércio eletrônico e adaptação climática. Notavelmente, 35% dessas políticas focaram na promoção da digitalização inclusiva, 28% abordaram desafios climáticos, e 22% visaram fortalecer a resiliência econômica pós-pandemia, refletindo a capacidade da UNCTAD de responder agilmente às questões mais



prementes do desenvolvimento global. A eficácia dessas intervenções é corroborada por estudos independentes, que indicam um aumento médio de 2,3% nos índices de desenvolvimento humano dos países que adotaram ativamente as recomendações da UNCTAD, em comparação com nações similares que não o fizeram (Unctad, 2022). Esta confluência de inclusividade, conhecimento especializado e impacto mensurável não apenas enriqueceu o discurso, mas também sublinha a relevância e a eficácia prática da UNCTAD no cenário global de desenvolvimento, reafirmando seu papel na formulação de políticas e na promoção de um desenvolvimento.

O lema da organização - “pensar, debater e entregar” - não é mera retórica, mas um reflexo preciso de sua metodologia: o “pensamento” se traduz em mais de 100 publicações anuais de pesquisa; o “debate” se materializa em cerca de 200 eventos internacionais por ano; e a “entrega” se concretiza em programas de assistência técnica que beneficiam mais de 130 países anualmente (Unctad, 2023). Portanto, neste marco sexagenário, uma análise do papel da UNCTAD na arquitetura econômica global torna-se não apenas oportuna, mas imperativa. Avaliar sua trajetória, os desafios presentes e vislumbrar as perspectivas futuras é necessário para compreender como esta organização pode continuar a contribuir para moldar um cenário internacional em constante evolução, promovendo um desenvolvimento inclusivo e sustentável.

A Trajetória da UNCTAD: Seis Décadas de Luta pelo Desenvolvimento

A gênese da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento está intrinsecamente ligada ao despertar do chamado “Terceiro Mundo” na década de 1960. Nascida da mobilização dos países em desenvolvimento (PEDs) e da visão pioneira do economista argentino Raúl Prebisch, a UNCTAD emergiu como uma resposta às crescentes disparidades econômicas globais. Em 1964,



Genebra testemunhou a primeira UNCTAD, reunindo 119 delegações numa conferência dedicada a discutir meios para combater as assimetrias entre países desenvolvidos (PDs) e PEDs no comércio internacional. Prebisch, que se tornou o primeiro Secretário-Geral da organização, trouxe para o centro do debate a necessidade de repensar as relações econômicas globais a partir de uma perspectiva centro-periferia (Conde, 2023).

A UNCTAD rapidamente se distinguiu como um fórum único no sistema das Nações Unidas. Diferentemente das instituições de Bretton Woods - o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial - a UNCTAD propôs uma abordagem integrada para comércio, desenvolvimento e industrialização. Este novo espaço pode ser visto como uma antítese ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), pois enquanto este último se concentrava na desgravação tarifária de bens manufaturados, a UNCTAD buscava incorporar questões mais amplas, como a agricultura, visando o desenvolvimento econômico holístico dos PEDs.

A primeira conferência da UNCTAD em 1964 marcou também um ponto de inflexão nas relações Norte-Sul. Os países membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) foram confrontados com demandas inéditas dos PEDs, que exigiam reformas substanciais no regime global de comércio, considerado por eles como intrinsecamente desigual. A coesão demonstrada pelos PEDs contrastava com as divisões internas entre os membros da OCDE, especialmente em questões comerciais (Woodward, 2021).

As décadas de 1960 e 1970 testemunharam o surgimento de diversas iniciativas que buscavam maior autonomia para os PEDs em relação às grandes potências desenvolvidas. A UNCTAD e, posteriormente, o GATT, tornou-se um espaço para o exercício de liderança e ativismo dos países do Terceiro Mundo nas questões



Norte-Sul. Neste contexto, países como o Brasil aproveitaram para exercer um modelo autonomista, principalmente em questões econômicas, enquanto a Índia mantinha seu ativismo mais voltado para a esfera política no Movimento dos Não-Alinhados (MNA) (Lima, 2005). A UNCTAD e o Grupo dos 77 (G-77) foram instrumentais na articulação do que se concebia como uma “Nova Ordem Econômica Internacional” (NOEI). Esta visão propunha direcionar o mercado global para regras que favorecessem os países mais pobres, desafiando o discurso da reciprocidade do livre mercado, que, na visão dos PEDs, perpetuava disparidades econômicas (Fonseca Jr, 2014). Em pouco tempo, a UNCTAD se estabeleceu como o principal fórum onde os PEDs podiam trazer suas demandas de desenvolvimento para o campo do comércio internacional.

A busca por um modelo viável de industrialização para os PEDs exigia ajustes significativos nos países industrializados. Conforme Trzeciak-Duval (2021), os países desenvolvidos mostravam-se relutantes em ir além da simples ajuda externa. A política de substituição de importações emergiu como uma estratégia de longo prazo para alterar os termos de troca em favor dos PEDs. Esta abordagem visava reduzir a dependência da ajuda financeira concessional, que frequentemente estava atrelada às importações e serviços dos doadores industrializados do Comitê de Ajuda ao Desenvolvimento (DAC) da OCDE (Conde, 2021).

Desde sua fundação em 1964, a UNCTAD tem sido um baluarte para os países em desenvolvimento, oferecendo uma plataforma vital para articular suas demandas e buscar soluções para os desafios econômicos enfrentados. A UNCTAD já assistiu mais de 170 países em desenvolvimento na implementação de estratégias de comércio e desenvolvimento, resultando em um aumento médio de 20% nas exportações desses países entre 2000 e 2020 (Unctad, 2022).



Entre suas realizações mais notáveis, o “Programa Integrado de Commodities” destaca-se como uma abordagem inovadora para estabilizar os mercados de produtos primários, vitais para as economias em desenvolvimento. No entanto, é a consolidação do Sistema Geral de Preferências (SGP) que se consagra como o ápice das conquistas da UNCTAD em política comercial internacional¹. O SGP, fruto das propostas visionárias de Raul Prebisch, o primeiro Secretário-Geral da UNCTAD, foi aprovado em 1968 durante a II Conferência da organização em Nova Deli. Este mecanismo revolucionário permite que produtos selecionados de países em desenvolvimento acessem mercados de nações desenvolvidas com tarifas reduzidas ou nulas, catalisando uma integração econômica global mais equitativa. Thorstensen et al. (2020) enfatizam que o SGP foi concebido com o triplo objetivo de aumentar as receitas de exportações dos países em desenvolvimento, fomentar sua industrialização e acelerar suas taxas de crescimento econômico.

9

O SGP beneficiou mais de 130 países, impulsionando significativamente suas exportações para economias desenvolvidas nas últimas décadas (Unctad, 2022). Por exemplo, entre 2010 e 2019, as exportações de países beneficiários do SGP para a União Europeia cresceram em média 5% ao ano, superando o crescimento das exportações globais no mesmo período (Unctad, 2022). Além de suas iniciativas específicas, a UNCTAD rapidamente se estabeleceu como o principal fórum onde os países menos desenvolvidos podiam articular suas demandas na arena do comércio internacional. A organização desempenhou um papel

¹ [...] Os objetivos do sistema geral de preferências, não recíprocas e não discriminatórias a favor dos países em desenvolvimento, incluindo medidas especiais a favor dos países menos avançados entre os países em desenvolvimento, devem ser: a) Aumentar as suas receitas de exportação; b) Promover a sua industrialização; e (c) acelerar suas taxas de crescimento econômico. (Unctad, 2014).



fundamental na manutenção da coesão entre os países do G-77, servindo como ponte para o diálogo entre nações desenvolvidas e em desenvolvimento.

Gelson Fonseca Jr. (2014) argumenta que esta ação multilateral resulta em ganhos significativos, não apenas promovendo o prestígio dos países em desenvolvimento, mas também assegurando vantagens concretas para estes e fortalecendo o papel do direito internacional como regulador das relações econômicas globais. A organização, portanto, transcende a mera facilitação comercial, constituindo-se em um pilar fundamental para a construção de uma ordem econômica internacional mais justa e inclusiva. Suas iniciativas, como o SGP e o Programa Integrado de Commodities, aliadas à sua função de fórum de diálogo, têm sido instrumentais na promoção de um desenvolvimento global mais equilibrado, desafiando as estruturas tradicionais de poder econômico e abrindo novos caminhos para a cooperação internacional.

O advento das décadas de 1980 e 1990 marcou um período de transformações profundas e desafios significativos para o sistema multilateral de comércio e desenvolvimento. A erosão do multilateralismo, aliada à crise dos modelos de desenvolvimento vigentes, enfraqueceu consideravelmente a posição negociadora dos países em desenvolvimento. Kugelmas (2007) caracteriza este período como um “eclipse” do tema do desenvolvimento nas discussões internacionais centrais, enquanto Conde (2023) argumenta que esta época evidenciou a necessidade premente de uma distinção mais clara entre os conceitos de crescimento econômico e desenvolvimento econômico. Sennes (2000) ressalta que tais mudanças ocorridas reconfiguraram fundamentalmente o conflito entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. O avanço do neoliberalismo não apenas redefiniu as relações econômicas globais, mas também intensificou as tensões existentes entre estas duas categorias de nações. Neste



cenário desafiador, a UNCTAD persistiu em seu papel de apoio aos países em desenvolvimento, destacando-se particularmente durante as complexas negociações do Acordo Geral sobre Comércio e Serviços (GATS) na Rodada Uruguai.

Contrariando as expectativas de muitos analistas, que previam um arrefecimento do engajamento combativo de países como Brasil e Índia após os anos 1990, observou-se, na realidade, uma reafirmação de suas posições de liderança no Sul Global. Narlikar (2011) destaca, em particular, o papel proeminente destes países na formação do G-20 durante a Conferência Ministerial de Cancún da OMC. Esta iniciativa não apenas consolidou suas posições como líderes regionais, mas também fortaleceu a resistência coletiva do Sul Global frente às crescentes pressões por liberalização econômica irrestrita.

11

A trajetória da UNCTAD nas últimas décadas ilustra uma notável capacidade de resiliência e adaptação frente aos desafios do cenário global em constante mudança. Apesar das turbulências enfrentadas, a organização não apenas manteve seu papel como facilitadora e defensora dos interesses dos países em desenvolvimento, mas também evoluiu para enfrentar novos desafios emergentes, como as mudanças climáticas e a revolução digital. Esta evolução reflete não apenas as transformações nas dinâmicas econômicas globais, mas também a persistente luta dos países em desenvolvimento por uma voz mais influente no sistema econômico internacional.

Portanto, apesar das tentativas de esvaziamento entre as décadas de 1970 e 1990, principalmente em favor do GATT e de acordos regionais, a UNCTAD manteve-se como um espaço central para a produção de consensos sobre desenvolvimento. Taylor e Smith (2017) argumentam que, mesmo sem poder decisório efetivo nas negociações comerciais internacionais, a UNCTAD desempenhou um papel crucial



na formulação de políticas e na promoção do diálogo Norte-Sul. Contudo, essas seis décadas também testemunharam o aumento das desigualdades dentro e entre países. O Relatório de Desenvolvimento Humano de 2021/2022 do PNUD revela que, pela primeira vez em 32 anos, o Índice de Desenvolvimento Humano global diminuiu por dois anos consecutivos (PNUD, 2022). A pandemia de COVID-19 exacerbou essas tendências, com um aumento estimado de 97 milhões de pessoas vivendo em pobreza extrema em 2020 (Banco Mundial, 2021).

Além disso, a ameaça iminente de catástrofe climática tornou-se uma preocupação central, especialmente para os países que menos contribuíram para o problema. O relatório do IPCC de 2022 indica que os impactos das mudanças climáticas são mais severos do que o previsto anteriormente, com consequências desproporcionais para os países em desenvolvimento (IPCC, 2022).

12

Em meio a esses desafios planetários, os sistemas de governança econômica global não evoluíram com a rapidez necessária. Rodrik (2021) argumenta que essa lacuna resultou em uma contradição no cerne da globalização, manifestando-se em crises cada vez mais frequentes que encontram respostas internacionais cada vez mais fracas. O resultado é um sistema mundial que simultaneamente conecta e divide, enriquece e empobrece, empodera e marginaliza.

Diante de um cenário global cada vez mais complexo, a UNCTAD tem demonstrado notável capacidade de renovação e adaptação. Nos últimos anos, a organização tem se destacado por sua abordagem inovadora na promoção de uma coordenação mais eficiente dentro do sistema multilateral. Conforme evidenciado no Relatório Anual da UNCTAD de 2022, a organização expandiu significativamente sua rede de colaboração, engajando-se com mais de 50 agências da ONU e diversos governos nacionais. Este esforço colaborativo tem sido direcionado ao desenvolvimento de estratégias de financiamento sofisticadas



e alinhadas aos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030.

A UNCTAD tem sido pioneira na identificação e debate de mudanças econômicas globais, incluindo a emergência de novas tecnologias de produção. O *“Digital Economy Report 2021”* da UNCTAD destaca que a economia digital já representa cerca de 15,5% do PIB global, com previsão de crescimento para 25% até 2025. A organização tem desempenhado um papel fundamental em ajudar os países em desenvolvimento a se integrarem de forma benéfica nesta nova economia. Apesar desses esforços, muitos países e povos do Sul Global ainda permanecem marginalizados dos principais debates e instituições internacionais. Em colaboração com outras agências da ONU, a UNCTAD monitora o progresso dos ODS, conforme estabelecido na Agenda 2030 e alinhado com a Agenda de Ação de Addis Abeba de 2015. Este esforço conjunto, que inclui o Banco Mundial, o FMI, a OMC e o PNUD, busca uma abordagem mais integrada e coerente para o desenvolvimento global (Nações Unidas, 2021).

13

Desafios Contemporâneos em um Cenário Global em Transformação

Os desafios enfrentados pela UNCTAD em seu 60º aniversário se inserem em um contexto de profundas transformações no cenário geopolítico global contemporâneo. A estabilidade da ordem internacional liberal tem sido significativamente abalada pela ascensão de líderes autoritários, tanto no Norte quanto no Sul Global, impactando diretamente organizações multilaterais como a UNCTAD. Aydin (2021) e Nye (2020) identificam uma tendência mais ampla de contestação às instituições internacionais, exemplificada por lideranças como Donald Trump nos Estados Unidos e os proponentes do Brexit no Reino Unido. Este fenômeno, contudo, não se restringe ao Norte Global. No Sul Global, observa-se a emergência proeminente de líderes autoritários que frequentemente

percebem as instituições internacionais como ameaças à soberania nacional e à manutenção de privilégios históricos de determinados grupos sociais.

O cenário atual é profundamente influenciado por rápidas mudanças geopolíticas que impactam diretamente os fluxos comerciais e a cooperação internacional para o desenvolvimento (Milani, 2023). Nações como Brasil e Índia, tradicionalmente líderes entre os países em desenvolvimento, têm enfrentado instabilidades políticas significativas desde o final da década de 2010, introduzindo novas complexidades no panorama global. Casarões e Farias (2021) salientam que a ascensão de líderes autoritários nesses países representou uma ruptura substancial com suas tradições diplomáticas estabelecidas. Esta mudança é caracterizada pela emergência de atores políticos ultraconservadores, antidemocráticos e neonacionalistas, alterando significativamente a dinâmica das relações internacionais e o papel desses países no cenário global.

Estas transformações geopolíticas apresentam desafios sem precedentes para a UNCTAD, exigindo que a organização adapte suas estratégias e abordagens para continuar efetiva em sua missão de promover o desenvolvimento equitativo em um mundo cada vez mais polarizado e complexo. O caso do Brasil é particularmente ilustrativo dessas tendências. Sob a liderança de Jair Bolsonaro, a política externa brasileira, que historicamente se alinhava aos valores da ordem internacional liberal, experimentou uma guinada significativa. Lima, Oliveira e Conde (2018) observam que, desde sua campanha, Bolsonaro já anunciava uma agenda que confrontava as normas internacionais estabelecidas. Durante o seu mandato, o Brasil intensificou colaborações com nações governadas por administrações de extrema-direita, como Israel, Hungria, Polônia, Índia, Estados Unidos e monarquias do Golfo, particularmente em questões como direitos

humanos, igualdade de gênero, orientação sexual, saúde global e mudanças climáticas.

No que diz respeito à UNCTAD e à Agenda 2030, o governo Bolsonaro adotou uma postura crítica, rotulando-a como “globalismo”. Lynch e Cassimiro (2021) explicam que este termo pejorativo é frequentemente usado por nacionalistas e populistas para denunciar uma suposta conspiração internacional que ameaça a soberania nacional em favor de interesses globais. Esta posição reflete uma visão de política externa que prioriza a soberania nacional acima de compromissos internacionais amplos, especialmente aqueles relacionados a direitos humanos, meio ambiente e desenvolvimento sustentável.

Um exemplo concreto dessa mudança de postura foi observado durante a pandemia de COVID-19. Chade (2021) relata que o Brasil surpreendeu outros países em desenvolvimento ao não apoiar o projeto da Índia para a suspensão de patentes de vacinas na Organização Mundial do Comércio (OMC), mesmo com a XV cúpula da UNCTAD focada no acesso equitativo a vacinas e medicamentos². Enquanto países como Índia e África do Sul argumentavam pela necessidade de mecanismos mais rápidos e abrangentes para garantir um acesso ampliado aos produtos médicos, o Brasil adotou uma posição contrária, isolando-se entre os emergentes.

Essas mudanças na postura de países-chave do Sul Global têm implicações significativas para a UNCTAD e para a cooperação internacional em geral. A retirada de algumas potências emergentes de papéis ativos em organizações internacionais e na promoção de normas globais coloca pressão adicional sobre a estabilidade da ordem internacional liberal. Exemplos concretos incluem a

² XV cúpula da UNCTAD ocorreu em 2020, no auge da pandemia, realizada virtualmente a partir da cidade sede, em Bridgetown, capital de Barbados.



diminuição da participação em fóruns multilaterais e a rejeição de acordos internacionais que anteriormente contavam com o apoio dessas nações.

A UNCTAD enfrenta um cenário desafiador em seu 60º aniversário. A organização precisa navegar por um ambiente geopolítico em rápida transformação, onde o próprio conceito de cooperação internacional para o desenvolvimento está sendo questionado por líderes de países que tradicionalmente eram seus defensores. O desafio para a UNCTAD será manter sua relevância e eficácia neste novo contexto, continuando a promover o desenvolvimento sustentável e equitativo em um mundo cada vez mais fragmentado e polarizado.

O Futuro da UNCTAD: Renovação e Desafios para as Próximas Décadas

Em uma demonstração de sua contínua evolução, a organização recentemente adotou uma nova identidade, passando a se chamar “ONU Comércio e Desenvolvimento”, embora mantendo o acrônimo UNCTAD. Esta mudança simbólica, conforme explicado pela Secretária-Geral Rebeca Grynspan, não é apenas uma renovação de marca, mas parte de uma estratégia abrangente para o século XXI. A nova identidade visa amplificar o impacto da organização, clarificar sua missão e fortalecer sua voz em defesa dos países em desenvolvimento. Essa transformação reflete o compromisso contínuo da UNCTAD em se reinventar, assegurando sua relevância em um cenário internacional dinâmico e desafiador, enquanto reafirma seus valores fundamentais e aprimora sua comunicação com stakeholders globais.

O Fórum de Líderes Globais, realizado de 12 a 14 de junho de 2024 em Genebra, marcou o 60º aniversário da organização com o tema “Traçar um novo rumo de desenvolvimento num mundo em mudança”. Este evento, que contou com a participação de chefes de Estado, representantes da sociedade civil, do setor privado e economistas renomados, enfatizou a necessidade de novas estratégias



integradas que abordem comércio, desenvolvimento, finanças, tecnologia, investimento e sustentabilidade de forma holística.

Nas últimas duas décadas, a UNCTAD tem reafirmado seu papel de catalisadora do diálogo entre países em desenvolvimento, destacando-se na organização de fóruns internacionais estratégicos. A organização tem ampliado seu foco para abranger iniciativas transformadoras, como o Programa de Empoderamento Econômico da Mulher. Este programa tem se mostrado fundamental para o avanço dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), particularmente aqueles relacionados à igualdade de gênero e ao empoderamento feminino (UNCTAD, 2020). Através dessas ações multifacetadas, a UNCTAD não apenas facilita o diálogo internacional, mas também promove ativamente mudanças estruturais que visam um desenvolvimento global mais equitativo e inclusivo.

17

Um aspecto fundamental do trabalho da UNCTAD é seu papel na promoção da cooperação Sul-Sul. Desde o início dos anos 2000, a agenda da cooperação Sul-Sul tem ganhado destaque, refletindo uma nova geografia do comércio mundial impulsionada pelas potências emergentes. Dubey (2006) destaca que a instituição desempenha um papel central no fortalecimento da cooperação entre países do Sul, capacitando-os para negociações mais produtivas e equilibradas. A crescente importância das economias emergentes e da cooperação Sul-Sul apresenta tanto oportunidades quanto desafios para a UNCTAD. Dados do FMI (2023) mostram que as economias emergentes e em desenvolvimento foram responsáveis por 62% do crescimento do PIB global em 2022, contra 38% em 2000. Esta mudança na dinâmica econômica global exige que a UNCTAD recalibre suas estratégias para melhor atender às necessidades e aspirações desses países, enquanto mantém seu foco na redução das desigualdades globais.



Os dados apresentados por Orliange e Zariatiegui (2022) ilustram a crescente importância dos países BRICS neste cenário. Entre 2010 e 2019, mais da metade dos empréstimos bilaterais concedidos a países em desenvolvimento originaram-se dos BRICS, com destaque para China e Rússia. Esse influxo significativo de financiamento não apenas sublinha o crescente papel econômico dos BRICS, mas também ressalta sua influência crescente no cenário global de desenvolvimento e financiamento internacional. Contudo, a UNCTAD enfrenta desafios significativos. Seu orçamento em 2020 foi de aproximadamente US\$ 69 milhões, significativamente inferior ao orçamento de mais de US\$ 1 bilhão do FMI destinado à assistência técnica (UNCTAD, 2020; FMI, 2020). Apesar dessas limitações financeiras, a organização tem revitalizado suas atividades, fortalecendo sua capacidade institucional e reafirmando seu papel central na promoção de uma agenda de desenvolvimento inclusiva.

18

A trajetória futura da UNCTAD está intrinsecamente ligada às complexas transformações do panorama econômico global e das relações internacionais. O relatório *“World Economic Situation and Prospects 2023”* das Nações Unidas sublinha esta realidade, indicando que o crescimento econômico global de 3% é insuficiente para atingir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) até 2030. Neste cenário desafiador, a expertise da UNCTAD em integrar comércio e desenvolvimento torna-se crucial para acelerar o progresso rumo aos ODS. Simultaneamente, a organização enfrenta o desafio de navegar por tensões geopolíticas emergentes, como evidenciado no estudo de Farrell e Newman (2019) sobre *“weaponized interdependence”*, que revela a crescente politização das relações econômicas globais.

Assim, o futuro da UNCTAD dependerá de sua capacidade de desempenhar um papel delicado, mas vital, na promoção de um sistema de comércio internacional



justo e baseado em regras, resistindo a tendências protecionistas e unilaterais, enquanto adapta suas estratégias para responder eficazmente às novas dinâmicas globais.

As mudanças climáticas e a transição para uma economia de baixo carbono também demandarão atenção significativa da UNCTAD nas próximas décadas. O relatório *“Trade and Development Report 2021”* da organização enfatiza a necessidade de uma “grande transformação verde” na economia global. A revolução digital e a Quarta Revolução Industrial também representam outro campo crucial para a atuação futura da UNCTAD. A UNCTAD terá um papel chave a desempenhar em garantir essas transformações sejam justas e equitativas, especialmente para os países em desenvolvimento que são frequentemente os mais vulneráveis aos impactos das mudanças climáticas.

19

O legado sexagenário da UNCTAD não é apenas um testemunho de sua resiliência, mas também um poderoso lembrete da grande importância da cooperação multilateral na construção de uma economia global mais equitativa. Desde sua fundação em 1964, a organização tem sido um baluarte contra as assimetrias econômicas globais, oferecendo uma plataforma única para os países em desenvolvimento articularem suas necessidades e aspirações. Sua adaptabilidade constante, evidenciada pela recente mudança de marca para “ONU Comércio e Desenvolvimento”, reafirma seu papel fundamental na promoção do diálogo Norte-Sul e na busca por soluções inovadoras para os desafios persistentes e emergentes do desenvolvimento global.

Olhando para o futuro, a UNCTAD se posiciona na vanguarda de questões críticas como a digitalização da economia, as mudanças climáticas e a recuperação pós-pandêmica. Seu objetivo continua sendo a criação de um futuro em que o crescimento econômico não seja apenas robusto, mas intrinsecamente ligado à



sustentabilidade ambiental e à inclusão social. Neste contexto, a organização enfrenta o desafio de navegar por um ambiente geopolítico cada vez mais tenso, onde o multilateralismo está sob pressão e as desigualdades globais se aprofundam. O sucesso futuro da UNCTAD dependerá de sua capacidade de mobilizar consenso internacional, promover políticas baseadas em evidências e catalisar ações concretas que transformem a arquitetura econômica global em benefício de todos, especialmente dos mais vulneráveis.

Referências

AYDIN, U. *Emerging middle powers and the liberal international order*. *International Affairs*, v. 97, n. 5, p. 1377–1394, 2021.

BANCO MUNDIAL. *Poverty and shared prosperity 2020: reversals of fortune*. Washington, D.C.: World Bank, 2021.

BERNHARDT, T. *The impact of UNCTAD on global trade policy: a quantitative analysis*. *Journal of International Development*, v. 34, n. 2, p. 315–336, 2022.

CASARÕES, G. S. P.; FARIAS, D. B. L. *Brazilian foreign policy under Jair Bolsonaro: far-right populism and the rejection of the liberal international order*. *Cambridge Review of International Affairs*, v. 35, n. 5, p. 741–761, 2022.

CONDE, L. C. D. *Humilhação e reconhecimento: Brasil e China em busca de status internacional*. Curitiba: Appris, 2022.

CONDE, L. C. D. *Narrativas do desenvolvimento econômico e seus críticos: contradições e dilemas*. In: *As ciências sociais e a ciência política: práticas e saberes e docentes e discentes II*. Bagé: Editora da Universidade Federal do Pampa, 2023.

DUBEY, M. *UNCTAD and South-South cooperation: a historical perspective*. In: TOYE, J. (ed.). *UNCTAD at 40: a brief historical overview*. Geneva: United Nations Publications, 2006. p. 41–58.

FARRELL, H.; NEWMAN, A. L. *Weaponized interdependence: how global economic networks shape state coercion*. *International Security*, v. 44, n. 1, p. 42–79, 2019.



FONSECA JR, G. *A legitimidade e outras questões internacionais*. São Paulo: Paz e Terra, 2014.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). *Annual report 2020: a year like no other*. Washington, D.C.: IMF, 2020.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). *World economic outlook: a rocky recovery*. Washington, D.C.: IMF, 2023.

IPCC. *Climate change 2022: impacts, adaptation and vulnerability*. Geneva: IPCC, 2022.

KENTIKELNIS, A. E.; BABB, S. *The making of neoliberal globalization: norm substitution and the politics of clandestine institutional change*. *American Journal of Sociology*, v. 124, n. 6, p. 1720–1762, 2019.

KUGELMAS, E. *Revisitando o desenvolvimento*. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 22, n. 63, p. 7–10, 2007.

LIMA, M. R. S. *A política externa brasileira e os desafios da cooperação Sul-Sul*. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 48, n. 1, p. 24–59, 2005.

LIMA, M. R. S.; OLIVEIRA, R. M.; CONDE, L. C. D. *Sala de professores*. *Revista Publicum*, v. 4, p. 1–10, 2018. DOI: 10.12957/publicum.2018.38767.

LYNCH, C. E. C.; CASSIMIRO, P. H. P. *O populismo reacionário no poder: uma radiografia ideológica da presidência Bolsonaro (2018-2021)* [Reactionary populism in power: an ideological X-ray of the Bolsonaro presidency (2018-2021)]. *Aisthesis*, n. 70, p. 223–249, 2021.

MILANI, C. R. S. *Cooperación internacional al desarrollo: entre solidaridad e interés*. Ciudad de México: El Colegio de México, 2023.

NAÇÕES UNIDAS. *The sustainable development goals report 2021*. New York: United Nations, 2021.

NARLIKAR, A. *New powers in the club: the challenges of global trade governance*. *International Affairs*, v. 87, n. 3, p. 595–615, 2011.

ORLIANGE, P.; ZARATIEGUI, T. *International development cooperation as a global governance policy*. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 65, n. 2, e015, 2022. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7329202200215>.



PNUD. *Human development report 2021/2022: uncertain times, unsettled lives: shaping our future in a transforming world*. New York: UNDP, 2022.

REINSBERG, B.; STUBBS, T.; KENTIKELNIS, A.; KING, L. *Bad governance: how privatization increases corruption in the developing world*. *Regulation & Governance*, v. 14, n. 4, p. 698–717, 2020.

RODRIK, D. *A primer on trade and inequality*. *Economics for Inclusive Prosperity Research Brief*, 2021.

SENNES, R. U. *Intermediate countries and the multilateral arenas: the case of Brazil in the GATT and UN Security Council between 1980 and 1995*. *Contexto Internacional*, v. 22, n. 2, p. 329–375, 2000.

TAYLOR, I.; SMITH, K. *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*. London: Routledge, 2017.

TOYE, J.; TOYE, R. *The UN and global political economy: trade, finance, and development*. Bloomington: Indiana University Press, 2004.

TRZECIAK-DUVAL, A. *The OECD and the first decade of development*. In: SCHMELZER, M.; POHLE, J.; ZETTI, D. (ed.). *The future of growth: new perspectives for international organizations*. Cham: Palgrave Macmillan, 2021. p. 53–76.

UNCTAD. *Trade and development report 2018: power, platforms and the free trade delusion*. Geneva: UNCTAD, 2018.

UNCTAD. *50 years of the generalized system of preferences and beyond – towards a new trade preference system for sustainable development*. Geneva: UNCTAD, 2020.

UNCTAD. *Annual report 2020: results and impact*. Geneva: UNCTAD, 2020.

UNCTAD. *Civil society forum 2021*. Geneva: UNCTAD, 2021. Disponível em: <https://unctad.org/meeting/civil-society-forum-2021>.

UNCTAD. *Digital economy report 2021: cross-border data flows and development: for whom the data flow*. Geneva: UNCTAD, 2021.

UNCTAD. *Trade and development report 2021: from recovery to resilience: the development dimension*. Geneva: UNCTAD, 2021.



UNCTAD. *Annual report 2021*. Geneva: UNCTAD, 2022.

UNCTAD. *Trade and development report 2022: development prospects in a fractured world: global disorder and regional responses*. Geneva: UNCTAD, 2022. Disponível em: <https://unctad.org/tdr2022>.

UNCTAD. *A new development path: the role of trade and UNCTAD*. Geneva: UNCTAD, 2023. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2023d1_en.pdf.

UNCTAD. *UNCTAD at 60: reshaping global trade and development*. Press release, 12 June 2024. Disponível em: <https://unctad.org/press-material/unctad-60-reshaping-global-trade-and-development>.

UNITED NATIONS. *World economic situation and prospects 2023*. New York: United Nations Publications, 2023.

UNITED NATIONS BRAZIL. *UNCTAD aponta que investimento internacional voltou ao nível pré-pandemia*. 2022. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/185563-unctad-aponta-que-investimento-internacional-voltou-ao-n%C3%ADvel-pr%C3%A9-pandemia>.

UNITED NATIONS BRAZIL. *Relatório mundial de investimento 2023 da UNCTAD*. 2023. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/239579-relat%C3%B3rio-mundial-de-investimento-2023-da-unctad>.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP). *Human development report 2021/2022: uncertain times, unsettled lives: shaping our future in a transforming world*. Disponível em: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-05/hdr2021-22ptpdf.pdf>, 2022.

WOODWARD, R. *The OECD and economic governance: invisibility and impotence?* In: MARTENS, K.; JAKOBI, A. (ed.). *Mechanisms of OECD governance: international incentives for national policymaking?* Oxford: Oxford University Press, 2021. p. 275–298.



A ADI N. 4.650 e o Fim do Financiamento Empresarial de Campanhas Eleitorais: Quais os efeitos do julgamento do STF sobre a estratégia dos doadores quase uma década depois?

Rodrigo Roll

Mestrando em Ciência Política no IESP-UERJ. Graduado em Direito e em Ciências Sociais pela FGV (FGV Direito Rio e CPDOC). Membro da Academia Brasileira de Direito Eleitoral e Político (ABRADEP). Pesquisador no Grupo de Estudos de Economia e Política (GEEP) e no Laboratório de Monitoramento e Avaliação de Políticas e Eleições (MAPE).

Shamira Rossi

Mestranda em Ciência Política no IESP-UERJ. Graduada em Ciência Política (UNIRIO) e em Economia (Universidade Candido Mendes). Pesquisadora no Grupo de Estudos de Economia e Política (GEEP) e no Laboratório de Monitoramento e Avaliação de Políticas e Eleições (MAPE).

24

INTRODUÇÃO

No dia 17 de setembro de 2015, o Supremo Tribunal Federal (STF) julgou parcialmente procedente a Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) nº 4.650¹, o que ensejou a proibição da realização de doações eleitorais por pessoas jurídicas a partir do pleito de 2016. Os votos vencedores deixaram claro que o objetivo foi “[p]roteger a normalidade e a legitimidade das eleições contra a influência do poder econômico”², que operava a partir de “um agir estratégico destes grandes doadores que visam a estreitar suas relações com o poder público, de forma republicana ou não republicana”³. De outro lado, o posicionamento que

¹ STF, ADI n. 4.650/DF, Rel. Min. Luiz Fux, Tribunal Pleno, julg. 17/09/2015, DJe 24/02/2016.

² Trecho do voto do Min. Joaquim Barbosa no âmbito do julgamento da ADI 4.650; p. 3 do voto e 64 do acórdão.

³ Trecho do voto do Min. Luiz Fux no âmbito do julgamento da ADI n. 4.650; p. 30 do voto e 53 do acórdão.

ficou vencido demonstrou preocupações com a efetividade da medida, confira-se:

Só por messianismo judicial se poderia afirmar que, declarando a inconstitucionalidade da norma que autoriza doações por pessoas jurídicas e, assim, retornar ao regime anterior, se caminhará para a eliminação da indevida interferência do poder econômico nos pleitos eleitorais. **É ilusão imaginar que isso possa ocorrer, e seria extremamente desgastante à própria imagem do Poder Judiciário alimentar na sociedade, cansada de testemunhar práticas ilegítimas, uma ilusão que não tardará em se transformar em nova desilusão.**⁴

Uma primeira pergunta de pesquisa que decorre desse trecho é: qual foi o impacto do fim das doações empresariais de campanhas eleitorais sobre a interferência do poder econômico nas eleições? No entanto, esse não é o objeto deste estudo. Para além de uma dificuldade de ordem prática, dado que as informações sobre pagamentos ilegais (*e.g.* Caixa 2) não são conhecidas, há desafios metodológicos consideráveis em torno da análise da influência das pessoas jurídicas sobre o processo eleitoral e da própria correlação entre essas duas variáveis (financiamento e influência)⁵. Portanto, a proposta do presente trabalho é um pouco menos ambiciosa (mas não menos relevante): analisar o comportamento dos doadores privados à luz de um recorte temporal que permita uma comparação entre pleitos que contaram com contribuições de empresas (2010 e 2014) e outros que já estavam limitados pelos efeitos do julgamento da ADI n. 4.650. As hipóteses são de que os maiores doadores tendem a pulverizar suas contribuições e que o fim do financiamento

⁴ Trecho do voto do Min. Teori Zavascki no âmbito do julgamento da ADI n. 4.650; p. 19 do voto e 156 do acórdão. Grifou-se.

⁵ Nesse sentido, confira-se: Mancuso, 2015; Figueiredo Filho, 2009; Speck, 2016; Santos et. al., 2015; Silva e Cervi, 2017; e Roll, 2021.

empresarial não alterou esse comportamento (ainda que tenha reduzido os valores doados por particulares).

Esse interesse de pesquisa advém de duas principais razões. Primeiro, a manutenção das contribuições de pessoas físicas a campanhas eleitorais - limitadas a 10% dos rendimentos brutos auferidos pelo doador no ano anterior à eleição (cf. art. 23,§1º da Lei n. 9.504/1997) - ainda representa um fator decisivo para as eleições. Segundo, é importante estudar o comportamento dos doadores para que seja possível avançar na agenda relacionada à compreensão dos determinantes do investimento eleitoral, sobretudo no que diz respeito à variação de comportamento de doador para doador no longo prazo (Mancuso, 2015, pp. 179-180). Afinal, se podemos considerar as doações de campanhas eleitorais como investimento, elas demandam planejamento para a maximização dos resultados esperados - assim como em qualquer investimento (Snyder, 1992).

De acordo com Rebello, Giora e Scapini (2016), uma simples análise da relação entre dinheiro e voto nas eleições legislativas no Brasil revela, quase invariavelmente, uma forte correlação. Em outras palavras, para os autores, candidaturas com poucos recursos têm poucas chances de serem eleitas. Esse argumento reforça a ideia de que o dinheiro exerce uma influência significativa no sucesso eleitoral e, conseqüentemente, na política como um todo. Com base nessa noção, que atribui grande importância à variável financeira para as chances eleitorais, a alocação dos recursos pelos líderes partidários é outro fator que deve ser considerado⁶.

Diante dessa relevância do dinheiro para as eleições, Speck (2016) propõe a análise do financiamento eleitoral no Brasil a partir da ótica das motivações dos doadores privados. O estudo de Speck oferece uma classificação inicial dos

⁶ Nessa linha, Schaefer e Barbosa (2017) apontam que, embora o Brasil adote o sistema de lista aberta nas eleições proporcionais, os dirigentes partidários continuam a exercer grande influência sobre os resultados eleitorais ao definirem suas preferências.

doadores privados à luz das estratégias utilizadas, qual seja: há financiadores que apoiaram poucas candidaturas com vistas a “garantir” ao menos um(a) representante (*alteradores*), de um lado, e doadores que subsidiaram muitas candidaturas para manter uma influência independentemente do resultado eleitoral (*precavidos*), de outro. Utilizamos essas categorias para analisar o comportamento dos dez maiores doadores privados nos anos de 2010, 2014, 2018 e 2022 a partir do vulto das contribuições feitas e de sua dispersão.

Para tanto, estruturamos este artigo em cinco seções. Essa introdução apresenta o estado da arte e o marco teórico que fundamenta nossa pesquisa. A seção seguinte é dedicada à apresentação da metodologia adotada neste trabalho. No próximo capítulo, realizaremos uma revisão bibliográfica sobre o tema do financiamento de campanhas eleitorais e das doações privadas no Brasil. Os dados coletados são apresentados na seção de resultados. Por fim, concluímos nosso estudo relacionando nossos achados com a literatura existente.

METODOLOGIA

Neste artigo, utilizamos dados disponíveis no site do Tribunal Superior Eleitoral⁷ acerca dos maiores doadores em cada um dos pleitos estudados (“Ranking de Doadores e Fornecedores”)⁸. A partir dessa informação, utilizamos o nome e o CNPJ/CPF dos dez maiores doadores de cada eleição analisada para exportar os dados das doações feitas por cada um (“Consulta de Doadores e Fornecedores”).

⁷ Disponível em: <https://divulgacandcontas.tse.jus.br/divulga/#/home>. Acesso em: 05/10/2024.

⁸ Especificamente com relação às informações das eleições de 2010 e 2014, o site do TSE apresentou um erro nesta aba justamente no curso do levantamento dos dados para o presente artigo. Diante dessa impossibilidade de identificar os dez maiores doadores privados diretamente a partir do site do Tribunal, recorreremos a Gonçalves et. al (2014, p. 32) para obter a informação com relação ao pleito de 2010 e a Camargo (2020, p. 77/78) para os dados referentes às eleições de 2014.

O resultado final, após o tratamento dos dados exportados do TSE, são quatro planilhas com as doações de cada pessoa - jurídica ou física - com a discriminação dos respectivos beneficiários (candidaturas ou diretórios/comitês partidários)⁹. A partir dessa base de dados, geramos tabelas (Anexo¹⁰) com as estatísticas descritivas pertinentes, dentre as quais, (i) a quantidade de beneficiados por financiador (e os respectivos valores doados) e (ii) a dispersão das contribuições entre beneficiados (e seus respectivos partidos).

Também foram gerados gráficos para facilitar a visualização da estratégia eleitoral (*precavidos* ou *alteradores*) predominante entre os dez maiores doadores em cada eleição estudada. Com isso, comparamos os anos anteriores ao julgamento da ADI com as duas eleições subsequentes à proibição das doações empresariais, de modo a ilustrar potenciais modificações no comportamento dos doadores.

Para fins de classificação ideológica dos partidos políticos receptores das doações aqui estudadas, utilizamos os critérios de Bolognesi, Ribeiro e Codato (2022)¹¹. Entretanto, estes autores classificaram os partidos políticos

⁹ Todas as bases, bem como o script que as gerou, podem ser encontradas neste link do Google Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1tsWvrHcqX-jkTHG3LS6NDX8k_7ZC2yHc?usp=sharing.

¹⁰ Todos os gráficos feitos no curso da elaboração deste artigo podem ser encontrados neste link do Google Drive: <https://drive.google.com/drive/folders/1FF3Zp8uGUQvonIn3TaCDD0mfRP11MNqg?usp=sharing>.

¹¹ A classificação ideológica dos partidos políticos brasileiros, conforme a pesquisa realizada em 2018, é a seguinte: PT (Partido dos Trabalhadores) - Esquerda; PSOL (Partido Socialismo e Liberdade) - Esquerda; PCdoB (Partido Comunista do Brasil) - Esquerda; PDT (Partido Democrático Trabalhista) - Centro-esquerda; PSB (Partido Socialista Brasileiro) - Centro-esquerda; MDB (Movimento Democrático Brasileiro) - Centro; DEM (Democratas) - Centro-direita; PSDB (Partido da Social Democracia Brasileira) - Centro-direita; PP (Progressistas) - Direita; PL (Partido Liberal) - Direita; PSD (Partido Social Democrático) - Centro; REPUBLICANOS - Direita; PSTU (Partido Socialista dos Trabalhadores Unificado) - Extrema-esquerda; UP (Unidade Popular) - Extrema-esquerda; NOVO (Partido Novo) - Direita; Avante (antigo PTdoB) - Centro; PHS (Partido Humanista da Solidariedade) - Centro; PRTB (Partido Renovador Trabalhista Brasileiro) - Centro; PPL (Partido Pátria Livre) - Esquerda; e PROS (Partido Republicano da Ordem Social) - Centro. Esta classificação reflete a percepção dos

brasileiros existentes entre os anos de 2022 e 2023. Casos nos quais o partido a ser analisado neste artigo não estivesse ativo por qualquer motivo no recorte temporal abordado pelos autores supracitados, utilizamos a classificação proposta por Barbieri e Ramos (2019), com base nos trabalhos de Power e Zucco Jr. (2011) e Power e Rodrigues-Silveira (2019)¹².

CONSIDERAÇÕES SOBRE O FINANCIAMENTO ELEITORAL NO BRASIL

Existem, basicamente, três modelos de financiamento de campanhas eleitorais: (i) exclusivamente público; (ii) exclusivamente privado; ou (iii) misto. No primeiro, as agremiações partidárias e/ou candidaturas são subsidiadas exclusivamente pelo Estado, seja de forma direta ou indireta¹³. No segundo, as campanhas recorrem apenas a doações de pessoas jurídicas e/ou físicas - aqui incluído o chamado autofinanciamento¹⁴. No último, reúnem-se elementos de ambos e, dessa forma, viabiliza-se uma gama de possibilidades. O Brasil adota o terceiro modelo ao permitir que tanto recursos públicos através do Fundo Especial de Financiamento de Campanhas (FEFC) e o Fundo Especial de Assistência Financeira aos Partidos Políticos (FEAFPP) e doações privadas - atualmente, somente doações advindas de Pessoas Físicas e com limitação proporcional fixada em lei.

cientistas políticos sobre a posição ideológica de cada partido na dimensão esquerda-direita, considerando seus objetivos e comportamentos eleitorais.

¹² Nela as siglas brasileiras são agrupadas em: esquerda do centro, centro e direita do centro. Para as eleições de 2012, os 28 partidos foram agrupados da seguinte maneira: Direita (PSC, PRP, PTC, PHS, PP, PTB, PRB, PTN, PR, PSL, PSD, PT do B, PSDC, DEM, PRTB, PMN); Centro (PV, PSDB, PMDB) e Esquerda (PT, PC do B, PPS, PSB, PDT, PPL, PCB, PSOL, PSTU), nas eleições de 2016 os 35 partidos foram classificados como: Direita (PTN, PTB, PP, PSDC, PHS, PRB, PRP, PRTB, PMB, PSD, PATRIOTA, SOLIDARIEDADE, PTC, PSL, PMN, PSC, PR, DEM, PT do B, NOVO); Centro (PV, PSDB, PMDB, REDE) e Esquerda (PPS, PT, PDT, PC do B, PROS, PPL, PSB, PSOL, PCB, PSTU, PCO). Por fim, nas eleições de 2020, os 33 partidos seguiram o seguinte agrupamento: Direita (SOLIDARIEDADE, PTB, DEM, PODE, PP, PRTB, REPUBLICANOS, PSD, PSL, DC, CIDADANIA, PMN, PSC, PATRIOTA, PL, PMB, AVANTE, PTC, NOVO); Centro (PV, PSDB, PMDB, REDE) e Esquerda (PT, PDT, PROS, PC do B, PSB, PSOL, PSTU, UP, PCO, PCB).

¹³ "(...) pode ser direto, implicando a transferência de dinheiro a partidos ou candidatos, ou indireto, na forma de subsídios, isenções tributárias ou cessão de recursos públicos, tais como espaços, funcionários ou materiais." (Gonçalves et al., 2014, p.13).

¹⁴ Para mais, cf. Schaefer, 2022.

Backes (2001), Gonçalves et. al (2014) e Santano (2018) apresentam um panorama da evolução da legislação sobre o tema no país. Todavia, no que importa à presente análise, cabe destacar que, até o julgamento da ADI nº 4.650, as regras sobre financiamento eleitoral no Brasil previam o seguinte:

1. As pessoas jurídicas podem fazer doações e contribuições até o limite de 2% (dois por cento) do faturamento bruto do ano anterior ao da eleição, ressalvados os casos definidos em lei (Lei nº 9.504/97, art. 81, § 1o);
2. As pessoas jurídicas também podem realizar doações diretamente a partidos políticos, hipóteses em que as agremiações poderão aplicar ou distribuir pelas diversas eleições os recursos financeiros recebidos a candidatos, observados os limites impostos pela legislação (Lei nº 9.096/95, art. 39, *caput*, e § 5o; e Resolução TSE nº 23.376/2012, art. 20, § 2o, II c/c art. 25, *caput* e inciso II);
3. As pessoas naturais podem fazer doações e contribuições em dinheiro para campanhas eleitorais, limitadas a até 10% (dez por cento) dos rendimentos brutos auferidos no ano anterior ao pleito (Lei nº 9.504/97, art. 23, *caput*, e § 1o, I);
4. As pessoas naturais podem fazer doações e contribuições “estimáveis em dinheiro”, relativas à utilização de bens móveis ou imóveis de propriedade do doador, desde que o valor não ultrapasse R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) - (Lei nº 9.504/97, art. 23, *caput*, e § 7o);
5. Se o candidato utilizar recursos próprios, o limite de gastos equivalerá ao valor máximo estabelecido pelo seu partido, na forma da lei (Lei nº 9.504/97, art. 23, *caput*, e § 1o, II);
6. As pessoas naturais também podem realizar doações diretamente para partidos políticos, hipótese em que as agremiações poderão aplicar ou distribuir pelas diversas eleições os recursos financeiros recebidos, observados os limites impostos pela legislação (Lei nº 9.096/95, art. 39, *caput*, e § 5o; e Resolução TSE nº

23.376/2012, art. 20, § 2o, II c/c art. 25, *caput* e inciso I)¹⁵

Com a decisão do STF, e a posterior edição da Lei nº 13.165/2015, os dispositivos legais que autorizavam as contribuições de pessoas jurídicas às campanhas eleitorais foram declarados inconstitucionais e depois alterados para prever, no âmbito privado, apenas as doações de pessoas físicas, limitadas a 10% (dez por cento) dos rendimentos brutos auferidos pelo doador no ano anterior à eleição. Como o STF rejeitou a modulação dos efeitos da declaração de inconstitucionalidade, a decisão aplicou-se apenas a partir do pleito de 2016¹⁶.

Também é importante distinguir entre os possíveis destinatários das doações de campanha. Afinal, as contribuições não se restringem às candidaturas, podendo também ser destinadas aos próprios partidos. Nesse último caso, identificam-se três possibilidades: (1) doações ao Diretório Nacional, (2) ao Diretório Estadual/Distrital e (3) ao Diretório Municipal¹⁷. As contribuições destinadas aos diretórios, "doações à sigla" (Rossi, 2024), envolvem a transferência da responsabilidade do doador para o partido. Ou seja, cabe ao partido, e em particular à sua liderança, a responsabilidade de alocar os recursos recebidos.

Diante desse contexto, e considerando a já mencionada relevância do estudo das estratégias envolvendo o chamado "investimento eleitoral" (Snyder, 1992), partimos da categorização elaborada por Speck (2016), voltada a doadores de campanha (sobretudo privados), para buscar entender o comportamento dos financiadores de campanhas em pleitos pré e pós ADI n. 4.650. Essa decisão estratégica é de extrema relevância, pois pode influenciar diretamente os

¹⁵ Trecho do voto do Min. Luiz Fux no âmbito do julgamento da ADI n. 4.650; p. 9-10 do voto e 32-33 do acórdão.

¹⁶ Para mais, cf. Roll (2021).

¹⁷ Essas possibilidades foram ilustradas na Imagem 1 do Anexo deste artigo.

resultados eleitorais e moldar a relação subsequente entre doadores e eleitos. A análise de Speck, fundamentada em dados do Tribunal Superior Eleitoral (TSE), revela padrões de comportamento que expressam tanto a busca por influência política quanto a cautela diante do risco de apoiar candidatos derrotados.

Speck (2016) categoriza os doadores em duas estratégias principais: a concentração e a dispersão de recursos. A estratégia de concentração é adotada por aqueles que buscam maximizar seu impacto em uma eleição, direcionando todos os seus recursos para um único candidato. Em contrapartida, a estratégia de dispersão é escolhida por doadores que desejam aumentar suas chances de influenciar o futuro governante, alocando recursos entre vários candidatos, especialmente aqueles que lideram as pesquisas. Essa dicotomia é fundamental para entender as motivações por trás das doações e como elas se relacionam com o sucesso eleitoral dos candidatos.

Além dessas categorias, Speck critica a literatura existente sobre financiamento de campanhas, que muitas vezes simplifica as motivações dos doadores a uma dicotomia entre interesses pragmáticos e ideológicos. O autor argumenta que essa abordagem não captura a complexidade das decisões dos doadores, que podem ser influenciadas por uma variedade de fatores, incluindo a necessidade de manter boas relações com futuros governantes. Ele sugere que a literatura deve considerar uma gama mais ampla de motivações, incluindo a busca por influência no processo eleitoral e a necessidade de garantir acesso aos eleitos, o que pode levar a um comportamento mais cauteloso na alocação de recursos.

Speck (2016) também destaca que a maioria dos doadores tende a optar pela estratégia de concentração, especialmente em disputas presidenciais, onde a pressão para apoiar um candidato vencedor é mais intensa. No entanto, ele observa que, em relação às doações para partidos políticos, a dispersão é mais comum, refletindo uma estratégia mais conservadora que visa garantir boas relações com

diferentes grupos políticos. Essa observação sugere que os doadores estão cientes dos riscos envolvidos e buscam mitigar a possibilidade de ficarem do lado perdedor após as eleições.

Diante disso, cumpre analisarmos os dados referentes aos pleitos de 2010, 2014, 2018 e 2022 para podermos identificar possíveis alterações nas estratégias dos maiores doadores privados a partir da categorização elaborada por Speck (2016).

RESULTADOS

Os dez maiores doadores de 2010

Como era de se esperar, os dez maiores doadores privados no pleito de 2010 foram empresas. As principais informações das contribuições feitas por cada pessoa jurídica estão sintetizadas na tabela abaixo.

33

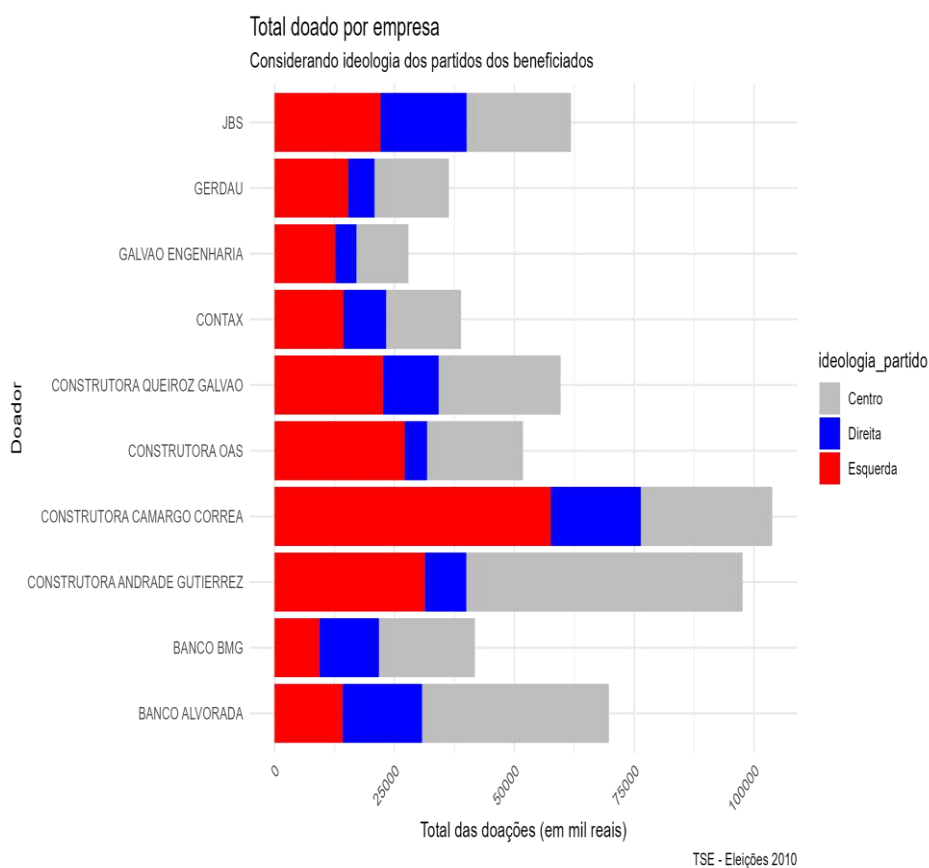
Tabela 1 - Estatística descritiva dos 10 maiores doadores de 2010.

Estatísticas descritivas dos Top10 doadores de 2010						
Valores doados em mil reais						
Doador	Ano	Valor total doado	Nº de doações	Média	Desvio padrão	Partidos beneficiados
CONSTRUTORA CAMARGO CORREA	2010	103757.12	272	381.4600	505.9383	19
CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ	2010	97577.50	132	739.2235	732.1117	11
BANCO ALVORADA	2010	69699.00	286	243.7028	271.9788	15
JBS	2010	61773.00	172	359.1453	566.7184	18
CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO	2010	59636.10	138	432.1457	428.0133	13
CONSTRUTORA OAS	2010	51808.30	202	256.4767	281.9490	12
BANCO BMG	2010	41786.00	163	256.3558	297.2517	17
CONTAX	2010	38880.00	63	617.1429	572.1195	11
GERDAU	2010	36352.00	247	147.1741	301.9342	15
GALVAO ENGENHARIA	2010	27920.73	149	187.3874	235.6678	21

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Como se vê, para além das cifras expressivas, as doações de cada companhia não se restringem a poucos partidos. Inclusive, quando analisamos os dados a partir da classificação da ideologia das agremiações beneficiadas, percebemos que as contribuições também não se limitam a um grupo ideológico determinado, ainda que existam algumas variações entre os doadores. É isso que ilustra o gráfico abaixo.

Gráfico 1 - Distribuição ideológica dos recursos doados em 2010 pelos 10 maiores doadores



Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Diante disso, e em linha com as hipóteses inicialmente aventadas, podemos classificar os maiores doadores do pleito de 2010 como *precavidos*, uma vez que não concentraram seus investimentos eleitorais em candidaturas e/ou partidos específicos - limitados a determinado espectro ideológico.

Os dez maiores doadores de 2014

O perfil dos maiores doadores das eleições de 2014 é bastante similar aos do pleito anteriormente analisado. Há, inclusive, empresas que se repetem nas duas listas (cf. tabela abaixo).

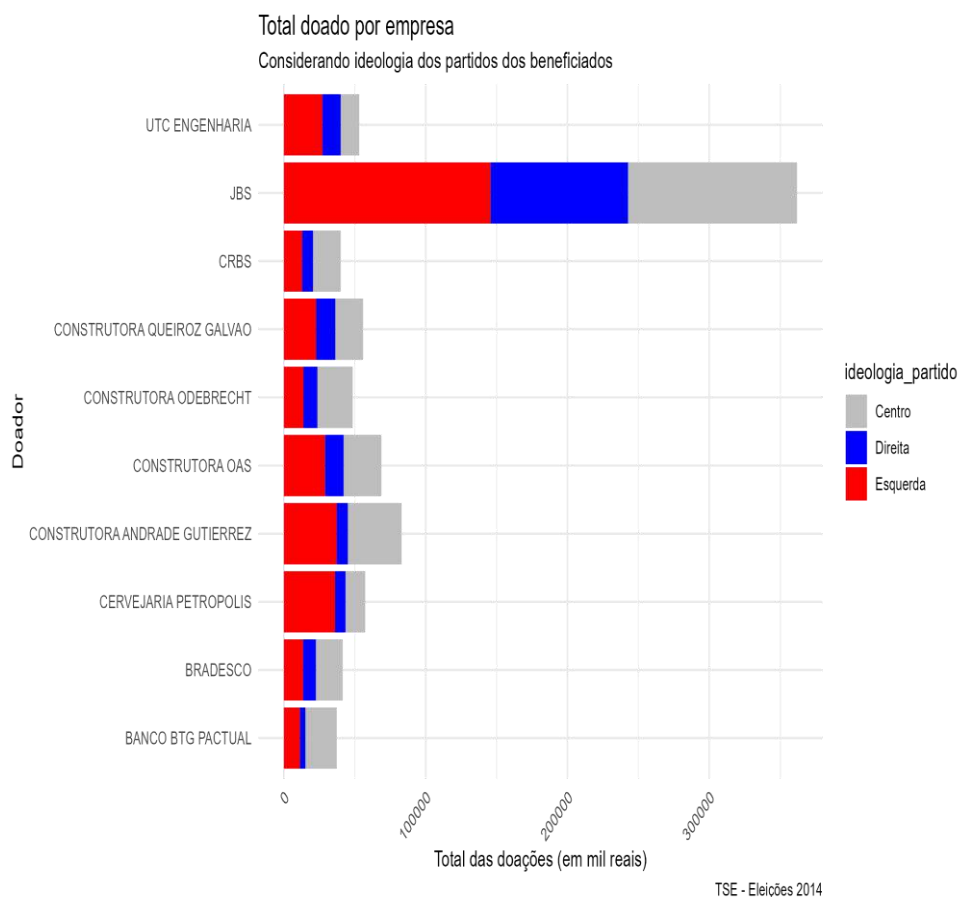
Tabela 2 - Estatística descritiva dos 10 maiores doadores de 2014

Estatísticas descritivas dos Top10 doadores de 2014						
Valores doados em mil reais						
Doador	Ano	Valor total doado	Nº de doações	Média	Desvio padrão	Partidos beneficiados
JBS	2014	361845.49	239	1513.9979	2168.9394	24
CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ	2014	82942.43	71	1168.2032	1811.0865	14
CONSTRUTORA OAS	2014	68726.21	105	654.5353	845.6419	13
CERVEJARIA PETROPOLIS	2014	57378.00	55	1043.2364	1181.7849	8
CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO	2014	55813.92	102	547.1953	458.9342	17
UTC ENGENHARIA	2014	53085.29	125	424.6824	537.8779	21
CONSTRUTORA ODEBRECHT	2014	48478.10	150	323.1873	768.4597	23
BRADESCO	2014	41409.87	185	223.8371	383.5502	19
CRBS	2014	40046.29	140	286.0449	540.5479	22
BANCO BTG PACTUAL	2014	37300.28	50	746.0055	751.0372	9
Fonte: TSE.						

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

À exceção da Cervejaria Petrópolis e do Banco BTG Pactual, todos os demais fizeram doações que beneficiaram ao menos 13 (treze) partidos políticos. Também em linha com os achados referentes ao pleito de 2010, as contribuições não se limitaram a um determinado espectro ideológico. Isso fica bem claro ao observarmos o equilíbrio do total de doações de cada empresa entre *players* da esquerda, direita e do centro, sobretudo no caso da JBS, maior doadora das eleições de 2014 por uma larga vantagem. Veja-se o gráfico abaixo.

Gráfico 2 - Distribuição ideológica dos recursos doados em 2014 pelos 10 maiores doadores



36

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Novamente, podemos classificar os maiores doadores do pleito de 2014 como *precavidos*, i.e., optaram por uma estratégia de financiamento eleitoral que não beneficiava uma determinada linha ideológica ou partidária.

Os dez maiores doadores de 2018

Passando para 2018, pleito em que as doações empresariais já não eram mais permitidas, verificamos um cenário bem distinto, sobretudo no que diz respeito ao valor total das cifras doadas. Mais uma vez, apresentamos as informações pertinentes às contribuições feitas pelos maiores doadores dessas eleições sintetizadas na tabela abaixo.

Tabela 3 - Estatística descritiva dos 10 maiores doadores de 2018.

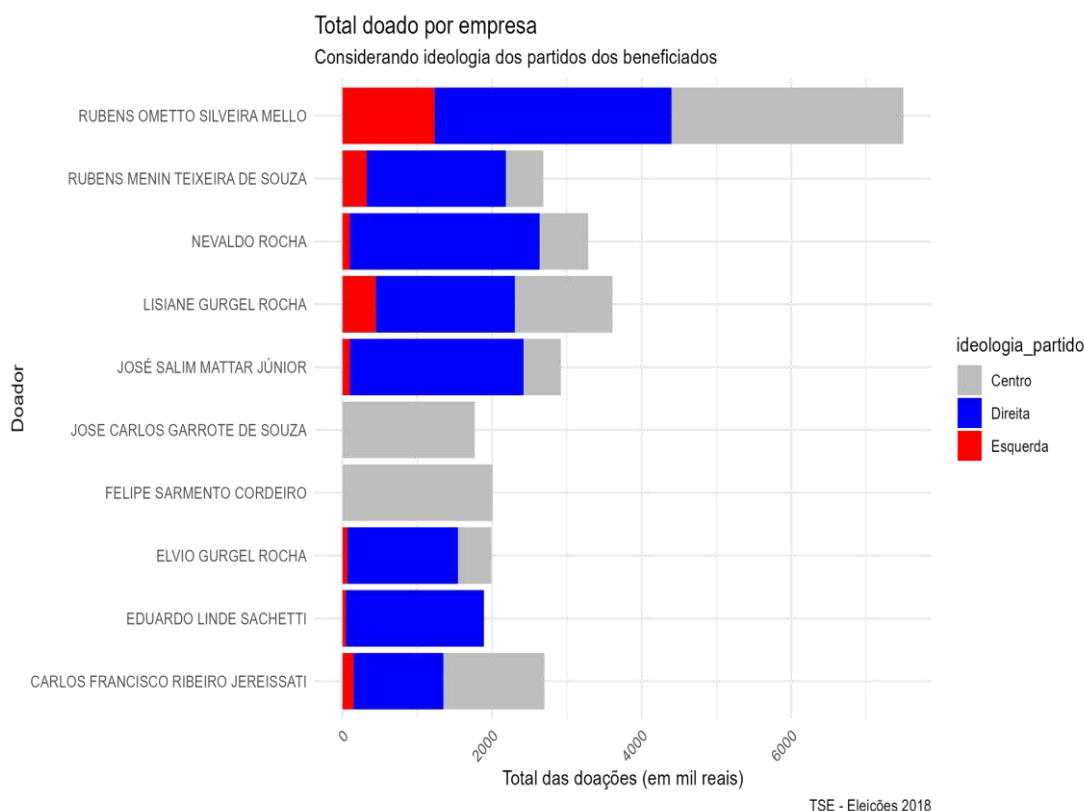
Estatísticas descritivas dos Top10 doadores de 2018						
Valores doados em reais						
Doador	Ano	Valor total doado	Nº de doações	Média	Desvio padrão	Partidos beneficiados
RUBENS OMETTO SILVEIRA MELLO	2018	7500000	64	117187.50	66654.02	14
LISIANE GURGEL ROCHA	2018	3609837	38	94995.72	53493.18	11
NEVALDO ROCHA	2018	3284983	18	182499.08	293865.29	7
JOSÉ SALIM MATTAR JÚNIOR	2018	2920000	30	97333.33	93529.76	9
CARLOS FRANCISCO RIBEIRO JEREISSATI	2018	2700000	16	168750.00	142448.82	7
RUBENS MENIN TEIXEIRA DE SOUZA	2018	2685000	20	134250.00	108352.19	9
FELIPE SARMENTO CORDEIRO	2018	2006245	4	501561.28	998959.65	1
ELVIO GURGEL ROCHA	2018	1991600	23	86591.30	58799.93	9
EDUARDO LINDE SACHETTI	2018	1891660	7	270237.14	552398.86	4
JOSE CARLOS GARROTE DE SOUZA	2018	1767500	6	294583.33	211662.57	1

Fonte: TSE.

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Percebe-se, aqui, uma diminuição drástica não só em termos de valores doados, mas também de doações feitas - o que pode estar relacionado à própria diminuição das cifras empenhadas. Por sua vez, identificamos dois grupos um pouco distintos no que diz respeito aos partidos beneficiados pelas contribuições de 2018: (i) os que concentraram doações em até 5 partidos e (ii) os que beneficiaram em torno de 10 agremiações. Novamente, cabe analisar os dados à luz da ideologia dos partidos em questão (cf. ilustra o gráfico abaixo).

Gráfico 3 - Distribuição ideológica dos recursos doados em 2018 pelos 10 maiores doadores



Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Verifica-se que a estratégia dos doadores privados é completamente distinta daquela adotada em 2010 e 2014. Não só as doações para a esquerda diminuíram, como é possível notar uma escolha mais clara de ideologia apoiada pelos doadores, sobretudo José Carlos Garrote de Souza, Felipe Sarmiento Cordeiro, Eduardo Linde Sachetti, José Salim Mattar Junior, Elvio Gurgel Rocha, Nevaldo Rocha e Rubens Menin Teixeira de Souza¹⁸. O maior doador, Rubens Ometto Silveira Mello parece se aproximar mais da estratégia utilizada pelas empresas nos pleitos de 2010 e 2014, o que pode indicar uma influência do vulto doado.

¹⁸ No Anexo, nas Tabela 5, é possível visualizar o nome dos doadores e suas respectivas ocupações e/ou profissões.

Os dez maiores doadores de 2022

Por último, os dados relativos aos maiores doadores das eleições de 2022 apresentam uma configuração similar a do pleito de 2014: valores consideravelmente menos expressivos do que aqueles doados em 2010 e 2014, menor número de doações e também de partidos beneficiados. Nesse caso, parece haver uma diferença ainda menor entre a quantidade de partidos beneficiados por cada doador, conforme ilustra a tabela abaixo.

Tabela 4 - Estatística descritiva dos 10 maiores doadores de 2022

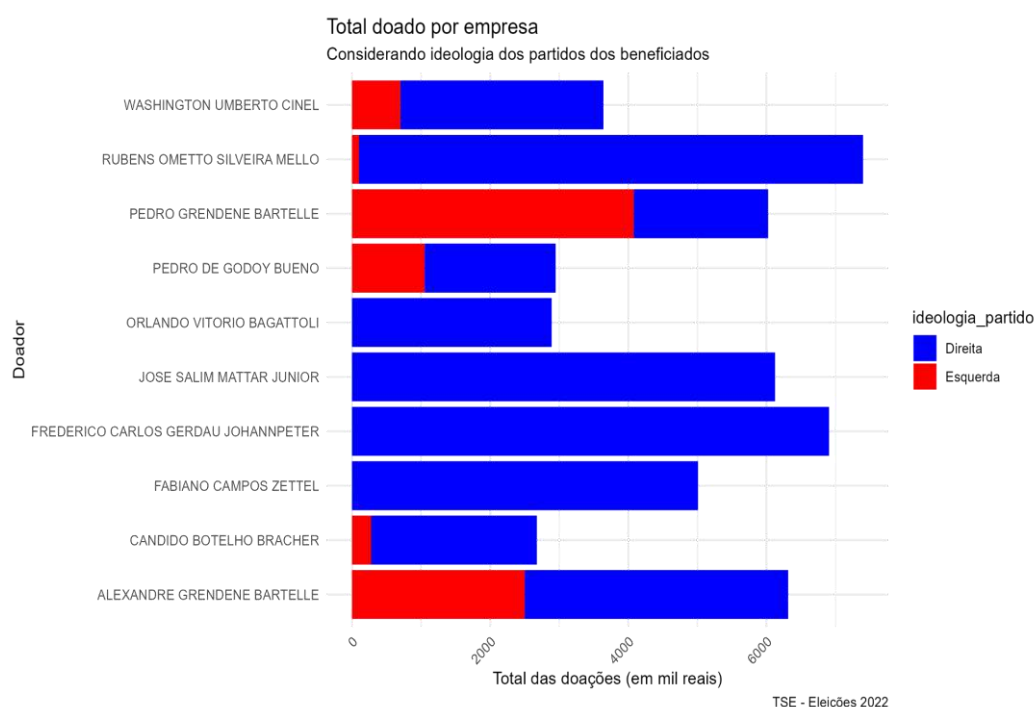
Estatísticas descritivas dos Top10 doadores de 2022						
Valores doados em reais						
Doador	Ano	Valor total doado	Nº de doações	Média	Desvio padrão	Partidos beneficiados
RUBENS OMETTO SILVEIRA MELLO	2022	7400000	28	264285.71	501822.08	12
FREDERICO CARLOS GERDAU JOHANNPETER	2022	6908554	20	345427.70	421726.85	7
ALEXANDRE GRENDENE BARTELLE	2022	6315000	15	421000.00	335969.81	7
JOSE SALIM MATTAR JUNIOR	2022	6126200	36	170172.22	302813.79	5
PEDRO GRENDENE BARTELLE	2022	6025000	16	376562.50	415671.02	7
FABIANO CAMPOS ZETTEL	2022	5010000	3	1670000.00	1522070.96	3
WASHINGTON UMBERTO CINEL	2022	3640000	7	520000.00	569802.60	5
PEDRO DE GODOY BUENO	2022	2950000	50	59000.00	14948.89	10
ORLANDO VITORIO BAGATTOLI	2022	2891293	12	240941.06	173928.09	1
CANDIDO BOTELHO BRACHER	2022	2677161	36	74365.57	33122.81	12
Fonte: TSE.						

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Todavia, o gráfico com a classificação dos partidos por ideologia (exposto abaixo) indica uma intensificação do cenário constatado à luz dos dados das eleições de 2018, *i.e.*, a maior parte dos doadores concentrou suas contribuições em agremiações de apenas um espectro ideológico - majoritariamente a direita. É isso que se observa da classificação dos partidos beneficiados pelas doações de Fabiano Campos Zettel, Frederico Carlos Gerdau Johannpeter, José Salim Mattar Júnior, Rubens Ometto Silveira

Mello e Candido Botelho Bracher¹⁹ - alguns dos quais já apareciam na lista de maiores doadores nas eleições de 2018. E mais: os partidos de centro sequer constaram entre esses beneficiados.²⁰

Gráfico 4 - Distribuição ideológica dos recursos doados em 2022 pelos 10 maiores doadores



Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Os partidos que mais receberam recursos financeiros dos dez maiores doadores de 2022 foram o Partido Liberal e o Republicanos. Em seguida, o Partido dos Trabalhadores foi o terceiro partido a receber mais recursos desses doadores. Para explicar tal ordenamento de preferências, é possível atribuímos aos doadores a preocupação com a disputa presidencial quando se tratando do PL, na figura de Jair Bolsonaro, e à disputa do governo estadual em São Paulo, na figura de Tarcísio de

¹⁹ No Anexo, na Tabela 6, é possível visualizar o nome dos doadores e suas respectivas ocupações e/ou profissões. Em 2022, os dez maiores doadores de campanha no Brasil foram majoritariamente empresários de setores variados, com destaque para o setor industrial e de serviços.

²⁰ Tal constatação pode estar atrelada não a uma diminuição da captação dos partidos de centro, mas talvez sobre a redução do número de partidos classificados ideologicamente com o centro.

Freitas (Republicanos). Podemos concluir que as doações foram majoritariamente destinadas aos partidos à direita do espectro ideológico no ano de 2022 e tal comportamento pode ser lido a partir da lógica de Samuels de que, no Brasil, os partidos de esquerda são menos atraentes ao capital privado (2006).

CONCLUSÕES

Este artigo teve como objetivo apresentar os dez maiores doadores de campanhas eleitorais nos anos de 2010, 2014, 2018 e 2022, evidenciando uma possível mudança no comportamento destes atores políticos a partir do julgamento da ADI N° 4.650. Para tal, utilizamos dados disponíveis no sítio eletrônico do TSE acerca do *ranking* de doações de cada um dos anos selecionados. Buscamos demonstrar possíveis preferências ideológicas destes doadores e estratégias adotadas nestas doações, conforme os critérios estipulados por Bruno Speck (2016).

41

Foi possível concluirmos que, após a proibição de doações advindas de pessoas jurídicas, houve a manutenção de empresários liderando as doações privadas no Brasil - tal como pode ser consultado nas Tabelas 5 e 6 do Anexo. Portanto, por mais que haja a proibição de doações empresariais, os empresários ainda são os maiores doadores. Todavia, as cifras doadas por particulares nos pleitos de 2018 e 2022 foram consideravelmente menores do que aquelas empenhadas por empresas.

Além disso, foi possível identificar uma modificação na estratégia dos doadores de campanha dos anos de 2010 e 2014 para 2018 e 2022, tanto relacionada à ideologia dos partidos mais beneficiados quanto ao perfil dos próprios doadores. É dizer, verificou-se uma diminuição nas doações particulares a partidos de esquerda e, também, uma concentração maior de doações por espectro ideológico.

Ainda que a mudança no comportamento dos doadores possa estar atrelada ao vulto doado (consideravelmente menor para os pleitos de 2018 e 2022), pode-se constatar que os maiores doadores privados se enquadram melhor como *alteradores* quando limitados a contribuições de pessoas físicas e, por outro lado,

podem ser melhor categorizados como *precavidos* quando presentes as pessoas jurídicas. Portanto, as hipóteses inicialmente aventadas se confirmam em parte, na medida em que um aumento no vulto doado pode estar atrelado a uma maior pulverização das contribuições. Por outro lado, as doações feitas nas eleições realizadas após o julgamento da ADI Nº 4.650 não parecem ter mantido o comportamento verificado nos pleitos anteriores. De forma alguma, este artigo esgota as possibilidades de pesquisa relacionadas a este recorte temporal e ao conjunto de dados explorados, nem tampouco aborda de maneira completa o tema do *ranking* de doadores e seus respectivos perfis. Pelo contrário, consideramos este artigo um passo inicial para o desenvolvimento de uma agenda de pesquisa para estudar as doações privadas como investimento eleitoral (Mancuso, 2015).

Nessa linha, assim como em qualquer investimento, o financiamento de campanhas eleitorais deve ser analisado não como dado isolado, mas como estratégia com algum grau de planejamento. E esse planejamento pode começar a ser investigado a partir dos resultados eleitorais, como se buscou fazer. Portanto, considerando sobretudo esses efeitos do dinheiro no resultado eleitoral (Samuels, 2001), é importante aprofundar o estudo das motivações - e do perfil - dos doadores privados no processo eleitoral (Speck, 2016), especialmente à luz da proibição das doações empresariais de campanhas.

Referências

Backes, Ana Luiza. Legislação sobre financiamento de partidos e de campanhas eleitorais no Brasil, em perspectiva histórica. Consultoria Legislativa, Câmara dos Deputados. Dez./2001.

Barbieri, Catarina Helena Cortada e Luciana de Oliveira Ramos. Democracia e representação nas eleições de 2018: campanhas eleitorais, financiamento e diversidade de gênero: relatório final (2018-2019). São Paulo: FGV Direito SP, São Paulo (2019).

Bolognesi, Bruno; Ribeiro, Ednaldo; Codato, Adriano. Uma nova classificação ideológica dos partidos políticos brasileiros. *Dados*, v. 66, 2022.

Camargo, Neilor Fermino. Redes de financiamento eleitoral em 2014 e 2018: efeitos da proibição de doações empresariais. Tese (Doutorado em Ciência Política) - Setor de Ciências Humanas da Universidade Federal do Paraná (orientação Prof. Dr. Rodrigo Horochovski e coorientação Prof. Dr. Ivan Jairo Junckes). Curitiba, 2020.

Figueiredo Filho, Dalson. O elo corporativo? Grupos de interesse, financiamento de campanha e regulação eleitoral. Dissertação de Mestrado em Ciência Política. Universidade Federal de Pernambuco-UFPE, Recife, PE, 2009.

Gonçalves, Benjamin; Magri, Caio; Ferro, Marina Martins. A responsabilidade social das empresas no processo eleitoral. São Paulo, Instituto Ethos, 2014.

Machado, Shamira Rossi. Caminhos da Democracia: Reflexos Globais na Trilha do Financiamento de Campanhas Eleitorais. 2024 (Monografia - não publicado).

Machado, Shamira Rossi. ELEIÇÕES 2022: Uma análise sobre o financiamento de campanhas eleitorais no Brasil. 2023 (Monografia - não publicado).

Mancuso, Wagner P. Investimento eleitoral no Brasil: balanço da literatura (2001–2012) e agenda de pesquisa. *Revista de Sociologia e Política* 23 (54): 155–83, 2015.

Power, Timothy J. e Cesar Zucco Jr. O Congresso por ele mesmo: autopercepções da classe política brasileira. Belo Horizonte: Editora UFMG, pp. 320 (2011).

Power, Timothy J. e Rodrigo Rodrigues-Silveira. "Mapping ideological preferences in Brazilian elections, 1994-2018: a municipal-level study". *Brazilian Political Science Review*, vol. 13, n. 1 (2019): 1-27. <https://doi.org/10.1590/1981-3821201900010001>.

Rebello, Maurício Michel; Giora, Gustavo; Scapini, Marina. Dinheiro realmente importa? Uma análise do financiamento de campanha nas eleições para a ALERGS em 2014. *Revista Debates*, v. 10, n. 3, p. 169-188, 2016.

Roll, Rodrigo. Dinheiro, eleições e atuação parlamentar: uma análise da influência das doações empresariais sobre a produção legislativa da Câmara dos Deputados. In: Ludmilla Totinick, Sérgio França; Nathasha Chrysthie. (Org.). *Coleção Jovem Jurista* 2021, 1 ed., Rio de Janeiro: FGV Direito Rio, 2021, v. 1, p. 243-304.

Samuels, David. Money, elections, and democracy in Brazil. *Latin American Politics and Society*, Cambridge University Press, v. 43, iss. 2, p. 27-48, 2001.

Santano, Ana Claudia. Uma análise econômica da legislação referente ao financiamento da política no Brasil: reformas e efeitos. In: Fux, Luiz; Pereira, Luiz Fernando Casagrande; Agra, Walber de Moura (Coord.); Peccinini, Luiz Eduardo (Org.). *Direito Constitucional Eleitoral*. Belo Horizonte: Fórum, 2018. pp. 515-541.

Santos, Manoel; da Silva, Mariana; Figueiredo Filho, Dalson; da Rocha, Enivaldo. Financiamento de campanha e apoio parlamentar à Agenda Legislativa da Indústria na Câmara dos Deputados. *Opinião Pública*, v. 21, p. 33-59, 2015.

Schaefer, Bruno Marques. Autofinanciamento eleitoral no Brasil: regulação, causas e consequências. Tese (Doutorado em Ciência Política) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (orientação Profa. Dra. Silvana Krause). Porto Alegre, 2022.

Schaefer, Bruno Marques; Barbosa, Tiago Alexandre Leme. A opção pelos insiders: o financiamento como variável para o entendimento do campo político. *Conversas & Controvérsias*, Rio Grande do Sul, v. 4, n. 1, aug. 2017, ISSN 2178-5694.



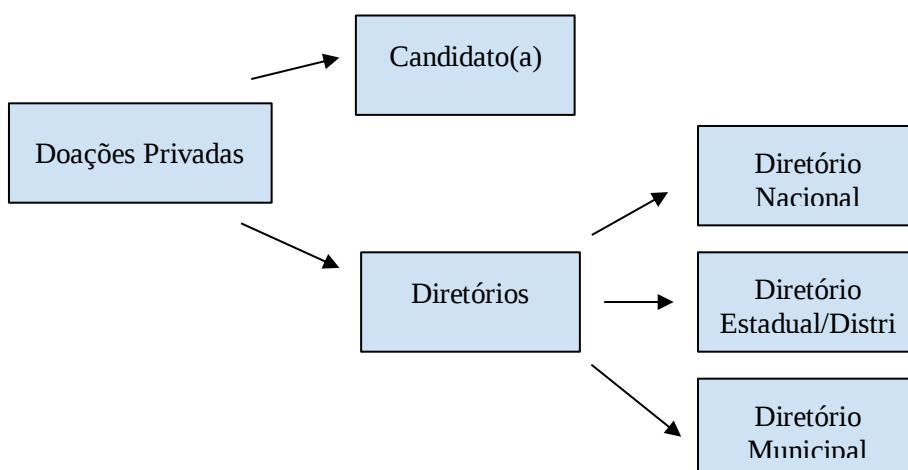
Silva, Bruno Fernando da; Cervi, Emerson Urizzi. Padrões de financiamento eleitoral no Brasil: as receitas de postulantes à Câmara dos Deputados em 2010 e 2014. *Revista Brasileira de Ciência Política*, n. 23, p. 75-110, 2017.

Snyder, James. Long-term investing in politicians; or, give early, give often. *The Journal of Law & Economics*, University of Chicago Press, vol. 35, n. 1, p. 15–43, abr. 1992.

Speck, Bruno W. Influenciar as eleições ou garantir acesso aos eleitos? O dilema das empresas que financiam campanhas eleitorais. *Novos estudos Cebrap*, São Paulo, v. 35, n. 1, p. 39-59, mar. 2016.

ANEXO

Imagem 1 - Organograma da dinâmica de doações privadas no Brasil



Fonte: Rossi (2024).

46

Tabela 5 - Dez maiores doadores de 2018 e suas respectivas ocupações profissionais e valores dados

Ranking	Doador	Ocupação	Valor total da doação
1º	Rubens Ometto Silveira Mello	Empresário e Presidente do Conselho de Administração da Cosan, Raízen e Comgás	R\$ 7.500.000,00
2º	Lisiane Gurgel Rocha	Empresário (Riachuelo)	R\$ 3.609.837,40
3º	Nevaldo Rocha	Empresário (Riachuelo)	R\$ 3.284.983,40
4º	José Salim Mattar Júnior	Empresário e co-fundador da Localiza	R\$ 2.920.000,00
5º	Carlos Francisco Ribeiro Jereissati	Empresário (dono da Jereissati Participações S.A - Iguatemi shopping centers)	R\$ 2.700.000,00
6º	Rubens Menin Teixeira de Souza	Empresário (CNN e Banco Inter) e Presidente da MRV	R\$ 2.685.000,00
7º	Felipe Sarmento Cordeiro	Empresário e advogado	R\$ 2.006.245,14

8º	Elvio Gurgel Rocha	Empresário (Riachuelo)	R\$ 1.991.600,00
9º	Eduardo Linde Sachetti	Empresário (agronegócio)	R\$ 1.891.660,00
10º	José Carlos Garrote de Souza	Empresário (São Salvador Alimentos)	R\$ 1.767.500,00

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE.

Tabela 6 - Dez maiores doadores de 2022 e suas respectivas ocupações profissionais e valores dados

Ranking	Doador	Ocupação	Valor total da doação
1º	Rubens Ometto Mello	Empresário e Presidente do Conselho de Administração da Cosan, Raízen e Comgás	R\$7.386.647,00
2º	Frederico Carlos Gerdau Johannpeter	Empresário e Vice-Presidente do Grupo Gerdau	R\$6.908.554,00
3º	Alexandre Grendene Bartelle	Empresário do ramo varejista do Grupo Grendene	R\$6.315.000,00
4º	José Salim Mattar Júnior	Empresário e co-fundador da Localiza	R\$6.126.200,00
5º	Pedro Grendene Bartelle	Empresário do ramo varejista do Grupo Grendene	R\$6.025.000,00
6º	Fabiano Campos Zettel	Advogado-sócio do Magalhães e Zettel Advogados Associados e pastor da Bola de Neve	R\$5.010.000,00
7º	Washington Umberto Cinel	Empresário e fundador da Gocil Serviços de Vigilância e Segurança Ltda.	R\$3.640.000,00
8º	Pedro de Godoy Bueno	Empresário herdeiro da Amil Assistência Médica	R\$2.950.000,00
9º	Orlando Vitorio Bagattoli	Empresário pecuarista	R\$2.891.292,70
10º	Candido Botelho Bracher	Empresário e banqueiro	R\$2.677.160,58

Fonte: Elaboração própria utilizando dados do TSE,



Ponderações procedentes ou espantelho? A Industrialização Substitutiva de Importações (ISI) na América Latina sob as lentes de críticos selecionados

Rafael Moura

Professor da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (FCE-UERJ).

Carolina Micaéles

Graduanda em Ciências Econômicas pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

Introdução

Embora a performance econômica dos países da América Latina tenha sido heterogênea ao longo do Século XX, até o início da década de 1970 boa parte dos mesmos, sobretudo Brasil e México, se encontrava em trajetória contínua e ainda promissora de industrialização e crescimento econômico. No recorte que vai de 1950 até 1973, por exemplo, a região registrou um crescimento do seu Produto Interno Bruto (PIB) e seu PIB *per capita* na ordem, respectivamente, de 5,33% e 2,52%, performance superior aos interregnos 1913-1950 e 1973-1998. A região também logrou ampliar marginalmente seu peso no PIB mundial, saltando de 7,9% em 1950 para 8,7% em 1973. Esta performance coexistiu, contudo, com elevados índices de preços, que se expandiram consideravelmente – com uma média de 27,2% – nas maiores economias latino-americanas no período (1950-1973), com exceção do México, conforme veremos adiante (Maddison, 2001).

Uma década depois, nos anos 1980, tais trajetórias de desenvolvimento foram definitivamente interditadas por uma aguda crise econômica que as conduziu à famosa “década perdida” e uma elevação considerável da inflação; seguida de uma posterior reconfiguração de suas economias para orientações liberalizantes e arcabouços institucionais mais ortodoxos e pró-mercado (Bértola e Ocampo, 2015).

Ao longo de tal período, entre as décadas de 1970 e 1980 em diante, ganham terreno, cada vez mais, interpretações críticas às muitas disfuncionalidades e problemáticas que o paradigma da industrialização substitutiva de importações (ISI) manifestava na América Latina.

Autores de filiação teórica liberal / neoclássica / ortodoxa verão no mesmo apenas ineficiências, corrupção, clientelismo e endividamento, no bojo de um modelo insustentável fadado a fracassar. Se faria necessário, assim, romper com tal paradigma na direção de outro, onde a integração à economia global e total adesão ao mecanismo de preços do mercado como suprema instituição alocativa de recursos trariam, em tese, os resultados esperados aos países que mantivessem fundamentos macroeconômicos sólidos, sobretudo a prudência fiscal via equilíbrio orçamentário, e a gestão adequada da oferta de crédito em linha com o patamar dos preços (Balassa *et al.*, 1986; Kuczynski, 2004; Fraga, 2004).

49

Ante essa contextualização, três (3) serão os nossos objetivos analíticos principais neste trabalho: 1º) endossar ou não a validade do suposto caráter mutuamente excludente e antagônico de uma estratégia de ISI e outra pautada pelas exportações e integração nos mercados globais; 2º) mapear e destacar fatores externos (geopolíticos ou geoeconômicos) que foram inibidores à inserção externa exitosa dos países latino-americanos; e, por fim, 3º) avaliar qual o verdadeiro saldo da ISI para a América Latina, o quanto esse saldo corrobora ou não a narrativa ortodoxa acerca da região.

Nossa *metodologia* será *qualitativa e descritiva*; começando com a reconstituição dos eixos principais da literatura ortodoxa / liberal / neoclássica de referência, através da seleção de poucos – porém relevantes – autores canônicos; que, por vez, serão contrastados com dados empíricos e fatos estilizados da história econômica latino-americana. Nosso *recorte temporal* centra, em linhas gerais, no interregno 1930-1980, representando o apogeu da ISI.

Usaremos como *referência-mor* para nossa investigação, sobretudo, os *casos de Brasil e México*, duas experiências industrializantes mais bem sucedidas da América Latina. Embora estejamos cientes, como frisado no início deste ensaio, que a região porta uma pluralidade e diversidade de experiências nacionais, uma vez que a própria literatura ortodoxa mencionada neste estudo também avalia o “modelo” econômico regional até os anos 1980 a partir de seus casos mais notórios de crise, acreditamos que a generalização não trará grade obstáculo ao argumento que construímos aqui.

A seção abaixo reconstitui, portanto, a radiografia da literatura ortodoxa aludida e suas principais colocações analíticas, enquanto a seção seguinte pondera sobre as perspectivas trazidas por tais autores à luz de indicadores e reflexões nossas sobre os objetivos gerais elencados.

50

O Paradigma de Industrialização Substitutiva de Importações (ISI) na América Latina vista pela lente crítica da Ortodoxia Liberal

Em 1970, Little *et al.* (1970) publicaram a obra “*Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*”, onde realizaram um análise envolvendo os casos de Argentina, Brasil, México, Índia, Paquistão, Filipinas e Taiwan, no quadro geral incluíam as três maiores economias da América Latina: Argentina, Brasil e México, representando 14%, 29% e 20% do PIB regional em 1973, respectivamente (Maddison, 2001). Tal livro, que antecedeu o próprio fim do Regime de Bretton Woods do Pós-Guerra e o 1º Choque do Petróleo, representou a primeira grande crítica de destaque à experiência latino-americana de desenvolvimento em um sentido regional, antecipando a contrarrevolução neoclássica que recuperaria o *mainstream* intelectual do debate econômico ainda na década de 1970 (Nixon, 2016).

Little *et al.* (1970) mencionam frequentes desequilíbrios macroeconômicos que afligiram a América Latina através das décadas, sobretudo os desequilíbrios

monetários traduzidos em inflação elevada, e as crises de balanços de pagamento (BP). De fato, entre 1950 e 1973, a inflação registrou uma elevada média de 28,4% no Brasil e de 26,8% a.a. na Argentina (Maddison, 2001). É válido destacar, contudo, que a crítica dos autores não se aplicaria ao México, uma vez que seu ritmo de aumento de preços no período fora de apenas 5,6% (Maddison, 2001).

Para Little *et al.* (1970), a busca pela industrialização na maior parte dos países em desenvolvimento no Pós-Guerra se tornou sinônimo do que chama de substituição de importações, processo definido por eles pelo uso extensivo de mecanismos de intervenção e proteção estatal; e que teria implicado em negligência das vantagens comparativas respectivas e má alocação de recursos escassos da economia. Como resultado, ao longo de tais trajetórias, muitos setores produtivos domésticos foram fomentados e protegidos em excesso, sem contrapartidas, considerações sobre o custo econômico e social, ou possibilidades concretas de inserção externa de tais segmentos (sobretudo, mas não apenas, na manufatura). Para os autores, o aprofundamento da ISI também implicou processos cada vez mais intensivos em capital (K), induzindo emprego excessivo de capital por unidade de produção industrial e, com isso, menos investimentos em outros setores e menor empregabilidade nos mesmos (1970: p.11).

Na visão de Little *et al.* (1970), as políticas da ISI geraram mais distorções nos sinais de mercado do que benefícios, em particular as restrições quantitativas às importações, as barreiras alfandegárias e tarifárias, e outras intervenções como a manipulação do câmbio via controle de capitais (K). Esse mix de intervenções, ainda segundo eles, teriam favorecido a indústria e o mercado interno em detrimento dos incentivos à agricultura e às exportações, tendo sido o principal vetor deletério à inserção externa da América Latina.

Para os autores (1970: p.312-313), para corrigir tais problemas, seria oportuno que Argentina, Brasil e México adotassem uma perspectiva descentralizada de comércio

exterior, relaxando as intervenções e proteções governamentais para dar protagonismo ao mecanismo de preços de mercado e às exportações. O argumento liberal / neoclássico estruturante da reflexão dos autores é de que o subdesenvolvimento persistiria em decorrência de mercados de produtos e fatores distorcidos, cujas imperfeições derivariam, em última instância, do grau elevado de intervenção governamental na economia. Além disso, defendiam também que os investimentos industriais fossem menos capital-intensivos e mais intensivos em trabalho (*labour*, L), visando gerar maior empregabilidade no setor manufatureiro e refletir melhor as vantagens comparativas e competitivas derivadas dos custos trabalhistas menores, em comparação com o mundo desenvolvido (Little *et al.*, 1970: p.351).

É imperativo destacar que tal crítica dos autores ao modelo econômico se situava cronologicamente ainda no início da década de 1970, antes mesmo da disrupção causada pelo primeiro choque do petróleo, em 1973. Desde então, até a década de 1980, passando pelos eventos turbulentos de 1979, com o segundo choque do petróleo e o choque de juros de Paul Volcker do Federal Reserve Bank (FED) norte-americano, a situação da América Latina se agravaria bastante, culminando enfim na crise da dívida externa. O ritmo de crescimento do PIB *per capita* da região, de 2,57% entre 1973-1980, caiu para -0,68% entre 1980-1990 (Maddison, 2001). A região também testemunhou decolada da inflação de patamar já elevado nos anos 1970, de 50% aproximadamente, para mais de 100% na década seguinte (Bértola e Ocampo, 2015).

Em plena “década perdida”, o livro “*Toward Renewed Economic Growth in Latin America: Summary, Overview, and Recommendations*”, publicado em 1986 por Bela Balassa), Gerardo Bueno, Pedro Pablo Kuczynski (futuro presidente do Peru) e Mário Henrique Simonsen, torna-se o novo marco referencial da literatura ortodoxa para tratar da crise aguda que acometia a América Latina. A obra contou com o suporte do Institute for International Economics, por sinal a mesma instituição que,

em breve, incubaria o Consenso de Washington. Para Kuczynski, um dos seus autores:

“Este estudo definiu uma agenda política em radical discrepância com o pensamento convencional na América Latina daquela época. Propunha que a política ainda em vigor de substituição de importações, que pode ter sido construtiva durante sua primeira e cômoda fase, fazia muito que sobrevivera à sua utilidade e se tornara um peso ao desenvolvimento industrial” (2004: p.20)

Para Balassa *et al.* (1986), a despeito do cenário externo complexo na virada dos anos 1970 para os anos 1980, a magnitude da crise econômica na América Latina se atribuía sobretudo a vulnerabilidades profundas do modelo econômico. Os autores chegam a tais conclusões por duas observações: 1ª) outros países em desenvolvimento também foram atingidos, mas se recuperaram rapidamente; e 2ª) a América Latina já enfrentava problemas econômicos antes do início da crise da dívida, com fugas de capital que refletiam a perda de confiança nos países da região em meio ao endividamento externo crescente dos anos 1970, que não criaram a capacidade necessária para o pagamento do serviço da dívida. Esses fatores se conjugaram para agravar uma situação econômica com desemprego e subemprego já elevados, inflação periódica e acelerada, e um padrão distributivo de renda ruim. A crise, portanto, apenas expôs e intensificou dificuldades previamente existentes e escancarou problemas estruturais do modelo econômico vigente.

Para Balassa *et al.* (1986), portanto, os três principais vetores causais dos problemas fundamentais da América Latina foram: a) a orientação quase exclusiva do modelo de desenvolvimento ao mercado interno, especialmente através de políticas comerciais protecionistas; b) a falta de incentivos necessários para a formação de poupança e para o investimento adequado desse recurso financeiro; e, c) o papel excessivo do Estado culminando numa fragilização do setor privado ante um mercado distorcido. Tal papel “excessivo” do Estado seria empiricamente endossado, em tese, pelo peso do setor público na América Latina de forma geral,

respondendo por aproximadamente 66% do PIB na média ponderada (Balassa *et al.*, 1986: p.53). O protecionismo excessivo atrapalharia a orientação exportadora, ao restringir a oferta e diminuir a disponibilidade de insumos, e por perpetuar sinais “incorretos” de preços, com tais políticas se reforçando mutuamente.

Advogam, diante disso, uma reconfiguração radical do modelo econômico na região. Ecoando recomendação já presente em Little *et al.* (1970), o primeiro passo seria a reorientação ao exterior, com ênfase nas exportações e no que alcunham “substituição eficiente das importações”, que é regida pelas forças de mercado e não planejada pelo Estado. Em seguida, políticas de fomento à formação de poupança; e por última, uma reorientação do papel do governo no sentido de priorizar as comprovadas vantagens comparativas da economia doméstica (geralmente, em setores mais intensivos de trabalho), limitando o seu papel de regulamentador e formatador direto da estrutura produtiva. Essas recomendações, em um cenário externo de melhora da liquidez internacional (como o Plano Brady confirmaria) e endosso oficial pelos EUA, na perspectiva dos autores, seriam essenciais ao êxito dessa estratégia, recolocando a América Latina em nova trajetória de desenvolvimento (Balassa *et al.*, 1986).

A obra de Balassa *et al.* encontrou terreno mais fértil à propagação de ideias revisionistas sobre o modelo econômico vigente na região. Se a reflexão de Little *et al.* (1970) se deu a América Latina ainda em um momento de relativa expansão, com o Brasil robusto, em meio ao “milagre econômico”, e o México também em ritmo de crescimento, o cenário nos anos 1980 foi radicalmente distinto. A severidade da crise, com inflação, endividamento e moratórias, conferiu apelo a retóricas distintas e antípodas às orientações econômicas predominantes até então, com a ISI.

Ao final da década, se dá o advento do Consenso de Washington. Segundo Kuczynski, o decálogo sistematizava, como solução para a crise da dívida da América Latina, as mesmas proposições já levantadas em Balassa *et al.* (1986). Como o autor diz:

“A esperança de um futuro melhor para a América Latina nos anos 1990 residia numa combinação entre reformas políticas liberalizantes e estabilizantes, o Plano Brady para amortização da dívida e democratização” (Kuczynski, 2004: p.22)

O Consenso de Washington se embrenharia nas elites e na política econômica latino-americanas se vinculando a um discurso de “modernização” lastreado nas reformas institucionais então promovidas e intensificadas em nações desenvolvidas, como os EUA sob o governo Reagan e o Reino Unido sob Margaret Thatcher. Tal receituário se torna então sinônimo da inevitável integração dos países da região na dita globalização comercial e financeira. Isso em contexto geopolítico de implosão do bloco socialista e triunfo estadunidense como potência hegemônica unilateral (Cano, 2012).

A combinação entre privatizações, desregulamentações, abertura comercial e financeira, e o declínio nas taxas de juros do FED, de 1990 em diante, ampliando a liquidez internacional até 1994, desencadeando inúmeros investimentos estrangeiros e de portfólio para a América Latina, algo decisivo para o sucesso relativo de planos de estabilização como o Salinas (México, 1988), Cavallo (Argentina, 1991) e o Plano Real (Brasil, 1994).

Contudo, Kuczynski admite que, ao contrário do que se imaginava à época, não se deu a retomada do desenvolvimento após o logro da estabilidade monetária; o que, para ele, será atribuído tanto a fatores internos como a fragilidade das finanças públicas em países como México, Brasil e Argentina, quanto externos tais como a estagnação dos preços das *commodities* ou as crises financeiras de 1994 no México, de 1997 no Sudeste Asiático e de 1998 na Rússia. Destarte, os anos 1990 “foram outra década decepcionante para as economias latino-americanas” (2004: p.23).

Outro corroborando tal avaliação é Armínio Fraga, economista liberal / ortodoxo de destaque no debate público brasileiro e ex-presidente do Banco Central no segundo mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso (1999-2002), que afirmou que:

“Passados uma dúzia de anos, verifica-se que a região não teve um desempenho à altura das esperanças de então” (2004: p.VIII).

Fraga, contudo, adota tom mais sóbrio, argumentando corretamente que o desempenho da região foi heterogêneo, e que, em sua visão, não houve um fracasso generalizado do receituário do Consenso de Washington, tampouco uma aplicação disciplinada e completa do mesmo (p.VIII). O autor “dobra a aposta”, e continua a defender o aprofundamento de medidas macroeconômicas que contribuam para políticas fiscais “prudentes”, e microeconômicas tais como abertura comercial e financeira, privatizações, estímulo à concorrência, proteção aos direitos de propriedade, etc. Por fim, Fraga (2004: p.IX) destaca sua crítica a ISI e aos modelos de desenvolvimento alicerçados na ação direta do Estado, por serem menos rigorosos no campo macroeconômico e “criativos”, no sentido pejorativo do termo, no estrutural, ao se furtarem dos benefícios da concorrência externa ao adotarem o protecionismo.

Kuczynski, igualmente, reafirma sua defesa das reformas liberalizantes dos anos 1990, destacando melhoras em indicadores sociais na América Latina: o aumento da expectativa de vida de 64,7 para 69,7 anos; o acesso à água potável subindo de 53% para 76% da população; a queda da mortalidade infantil de 78,5 para 37,7 por mil nascidos; e o aumento da alfabetização adulta de 79,9% para 87,8% entre 1980 e 1998 (Banco Mundial *apud* Kuczynski, 2004). Entretanto, Kuczynski não destaca que todos esses indicadores por ele elencados já vinham melhorando na região desde os anos 1960, como mostraremos na Tabela 1 na próxima seção. Dessa forma, é discutível inferir que tais melhorias se atribuem, necessariamente, às reformas estruturais promovidas na década de 1990.

Feito esse delineamento das perspectivas de autores selecionados da literatura ortodoxa acerca da trajetória econômica da América Latina durante parte expressiva do Século XX, a seguir tecemos uma radiografia crítica dessa mesma

literatura, acoplada a uma discussão sobre os três objetivos gerais enunciados na Introdução.

Problematizações na interpretação liberal sobre a ISI na América Latina

Nesta seção, ponderamos sobre a interpretação ortodoxa acerca da ISI na região colocando-a em perspectiva através de nossos objetivos analíticos principais: 1º) avaliar se encontra lastro a afirmação de que uma estratégia de ISI seria mutuamente excludente a outra liderada pelas exportações e pela integração nos mercados globais; 2º) destacar fatores conjunturais, sistêmicos e/ou exógenos relevantes inibidores à inserção externa dos países latino-americanos (sem atribuí-los, necessariamente, primazia causal); e 3º) fazer um balanço geral da economia da América Latina sob hegemonia de tal paradigma, para, então, avaliarmos se vai em linha ou não com a narrativa ortodoxa acerca da região.

57

Na obra de Little *et al.* (1970), a ISI e uma inserção exportadora nos mercados globais ainda não constituem, conforme os autores expõem, estratégias antagônicas ou mutuamente excludentes de desenvolvimento. Tal clivagem só irá figurar, de forma mais escancarada ou explícita, na década de 1980 (Balassa *et al.* 1986).

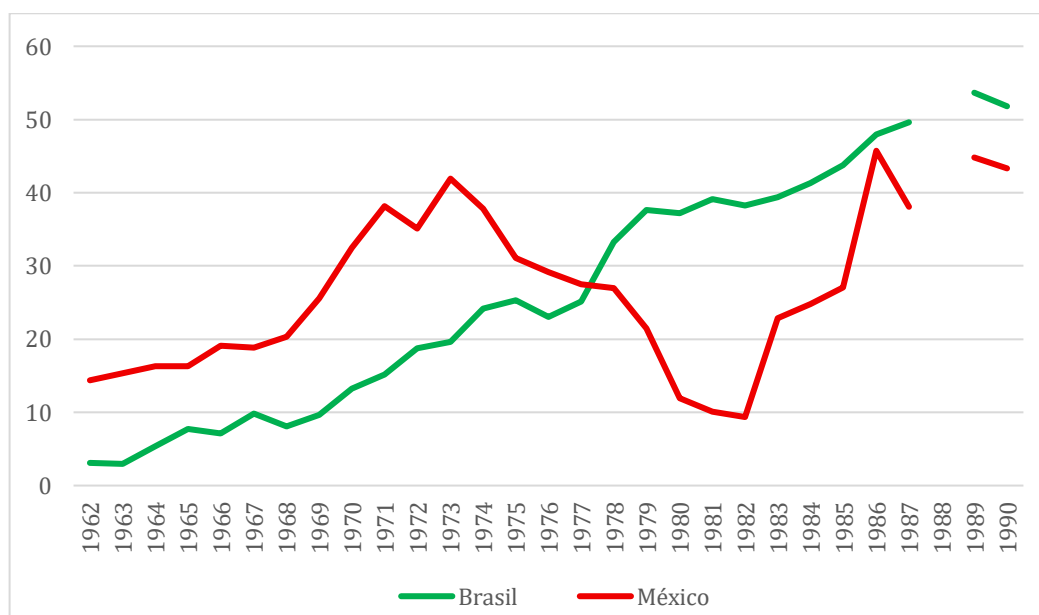
Em nosso entendimento, a matização dada pelos ortodoxos e neoclássicos à ISI e seu enquadramento como estratégia de política econômica inconciliável com a inserção externa ou ingresso exitoso nos mercados globais, é problemática. Tal clivagem pode conduzir à errônea interpretação de que a América Latina não teve nenhum êxito em termos de inserção externa sob domínio de tal paradigma (ISI), e que seus países, em nenhum momento, fizeram uso de políticas de fomento às exportações.

Para Gereffi (1990), países como Brasil e México utilizaram abordagens voltadas ao mercado interno e pró-exportações em concomitância ao longo da industrialização substitutivo de importações, com um padrão elevado de intervenção estatal não

diferindo tanto da institucionalidade econômica de economias *export-led* exitosas da Ásia como Coreia do Sul e Taiwan. O que diferencia os países latino-americanos, na verdade, é o *grau de êxito*, bem como as respostas dadas ante os choques econômicos nos anos 1970 (Gereffi, 1990). Isto sem considerar, é claro, o contexto externo do qual trataremos mais adiante.

Entre 1960 e 1990, as exportações de Brasil e México, como porcentagem (%) do PIB, sobem de 3% para 51% e de 14,4% para 43,3%, respectivamente (Banco Mundial, 2024). Além disso, ambos ampliaram qualitativamente suas pautas exportadoras com o aumento do peso dos bens manufaturados, como mostra o Gráfico 1 abaixo:

Gráfico 1 – Bens manufaturados como porcentagem (%) da pauta exportadora



Fonte: Elaboração própria a partir de Republic of China (2016), Banco Mundial (2024) e Atlas da Complexidade Econômica (The Growth Lab at Harvard University, 2020).

O êxito de ambos os países em tal ampliação da densidade manufatureira e tecnológica das exportações, contudo, é parcial: o México jamais ultrapassou 50% e o Brasil só ultrapassaria tal patamar, mesmo que brevemente, ao final dos anos 1980. O México, embora tenha demonstrado avanço até 1973, a partir do 1º choque

do petróleo fez uma aposta equivocada na *commodity*, com o petróleo cru assumindo protagonismo e saltando de 8,32% para 44,9% da pauta exportadora entre 1975 e 1980, em detrimento dos segmentos manufatureiros (Stallings, 1990; Minns, 2006). Isso não ofusca, entretanto, o *catching-up* parcial e relativo de ambos os países antes de suas economias serem acometidas pelas turbulências externas do período. Em suma, em nosso entendimento, houve sim alguma inserção exportadora no período, mas foi insuficiente e aquém do sucesso de experiências de desenvolvimento *export-led* da Ásia (Gereffi, 1990). Portanto, trata-se mais de uma *questão de êxito ou performance* do que antagonismo entre modelos econômicos, de forma simplória.

É também necessário pontuar que a América Latina enfrentou, em sua tentativa de inserção externa, dificuldades advindas de circunstâncias sistêmicas e geopolíticas, com a ISI não podendo ser reduzida a uma mera opção pelo mercado interno. A consideração sobre como as elites domésticas lidaram com tais conjunturas, em termos de escolhas, é imprescindível.

Diante da consideração acima, passamos agora ao *segundo objetivo* proposto para discussão, tratando-se os países latino-americanos encontraram dificuldades de inserção exportadora em razão exclusivamente de política econômica privilegiando o mercado interno, ou por fatores sistêmico-estruturais. Tal como os autores ortodoxos destacados (Balassa *et al.*, 1986; Fraga, 2004; Kuczynski, 2004) postulam, a ênfase no mercado doméstico teria sido pura opção dos governantes e líderes políticos da região ao longo do período. A discussão é mais complexa do que isso e requer, para ilustração, a reconstituição das transformações atravessadas pelas economias latino-americanas após a Crise de 1929.

A ênfase no mercado interno se inicia na década de 1930 com a fase inicial ou “fácil” da industrialização latino-americana, enfática sobre setores intensivos em L (têxteis, alimentos processados e calçados) em razão de fortes efeitos multiplicadores da

renda e do emprego, além de possuírem menores barreiras de entrada em comparação com setores intensivos em K da fase “difícil” ou secundária de industrialização (Gereffi, 1990; Stallings, 1990; Cano, 2012; Bértola e Ocampo, 2015).

É preciso frisar, primariamente, que o advento da estratégia ou modelo de ISI na América Latina, a partir dos anos 1930, não foi uma escolha de política econômica, mas uma medida emergencial imperativa para evitar o colapso econômico da região, em virtude da interdição do padrão primário-exportador – em vigor desde o Século XIX – em decorrência da Grande Depressão e, depois, pela 2ª Guerra Mundial. A fuga generalizada de K, a contração da demanda e do comércio global, e ainda o colapso dos preços dos gêneros primários, sobretudo agrícolas, tornava tal padrão econômico prévio da região insustentável (Coggiola, 2009; Cano, 2012; Bértola e Ocampo, 2015).

A ISI e a reorientação do núcleo dinâmico para o mercado interno tornaram-se, destarte, estratégia econômica imperativa. E, quanto à reconfiguração do papel do Estado na economia, representou uma tendência global (Bulmer-Thomas, 2010; Cano, 2012; Bértola e Ocampo, 2015).

No cenário pós-guerra, quinze anos depois, a reconstrução do comércio e da economia mundial gerou uma perspectiva de grande influxo de investimentos para a região, que gozava de mercados consolidados e estabilidade política. Não obstante, por mais que tal novo cenário assistisse ao retorno do Investimento Externo Direto (IED) na região, a América Latina acabou sendo, gradativamente ao longo do Pós-Guerra, superada pelo Leste Asiático; que, gozando de menores custos laborais, cambiais e economias de escala, tornava-se uma região bem mais promissora às grandes multinacionais. Já no início da década de 1970, o Leste Asiático era receptáculo de um volume de IED 34% maior vis-à-vis a América Latina: US\$ 1,91 bilhão contra US\$ 1,43 bilhão em dólares correntes (Banco Mundial, 2024).

Diante de tal cenário, conforme a região transitava à fase “difícil” da ISI – mais intensiva em capital (K) e tecnologicamente densa – no Pós-Guerra, alguns países da região acabaram optando pela estratégia de *flexibilizar* o acesso e contrapartidas ao capital estrangeiro em troca de facilitar ou deixar mais atrativo o ingresso deste. No Brasil, isso se dá sob o governo Juscelino Kubitschek (1956-1960); que, através da Instrução No.113 da SUMOC e da Lei Tarifária de 1957, buscou acelerar a entrada de corporações multinacionais via desmonte das restrições e controles de K da Era Vargas, enquanto concedia benefícios e incentivos fiscais e tarifários como a isenção de impostos sobre equipamentos e tecnologias importados. Processo análogo se deu no México como governo de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), que buscou atrair IED ao setor industrial mediante incentivos e desonerações tributárias nos marcos da Regra 14 datada de 1954, prevendo facilidade de repatriação de lucros (Stallings, 1990).

61

Na América Latina, em contraposição ao Leste Asiático, o K estrangeiro adentrou, portanto, com menos contrapartidas e exigências de transferência tecnológica; o que explica, parcialmente, a menor internalização de *know-how* e conhecimentos produtivos das firmas multinacionais. Este ponto é trabalhado tanto no livro clássico de Fajnzylber (1983) quanto por Stallings (1990). Portanto, *esse cenário externo e sistêmico, bem como as respostas específicas dos governos latino-americanos aludidos a ele, nos parece ter ajudado a formatar o padrão de desenvolvimento econômico particular seguido pela região*; tanto do ponto de vista da incapacidade das firmas domésticas lograrem autonomia tecnológica, quanto pela baixa inserção exportadora e competitividade internacional (Fajnzylber, 1983; Cano, 2012; Stallings, 1990).

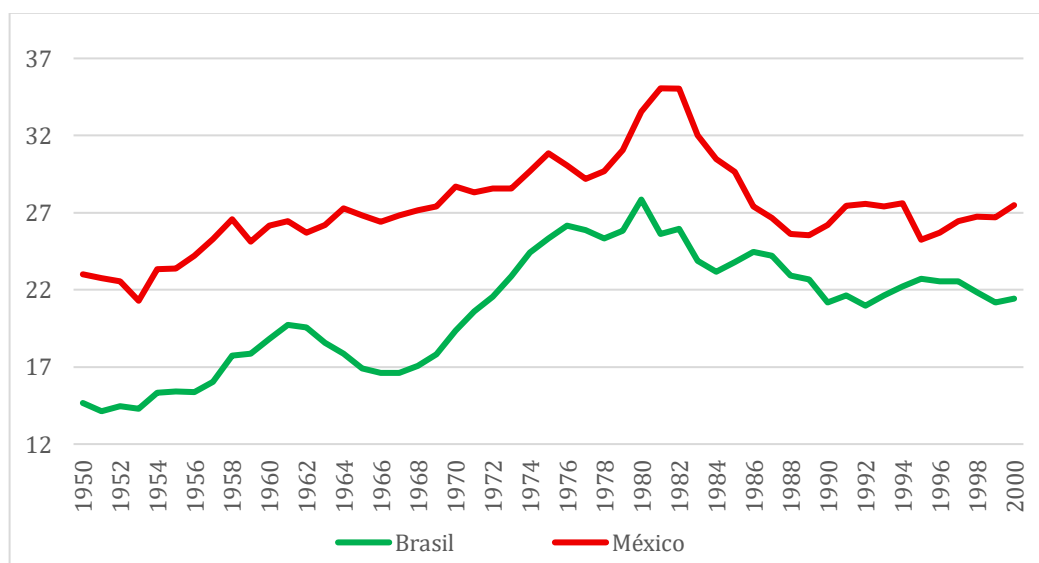
Tratamos agora do *terceiro e último objetivo geral* enunciado na Introdução deste artigo: afinal, como podemos auferir, em um sentido holístico, o saldo geral da ISI na América Latina? Em nossa perspectiva, mesmo a crise econômica severa dos anos 1980 não possibilita culpabilizar todo o paradigma substitutivo de importações

latino-americano como um modelo disfuncional, que nada gerou além de ineficiências, inflação e crises recorrentes, tal como a narrativa neoclássica imputa. Ela nos parece simplória com relação à história econômica do continente, pois ignora avanços importantes nos regimes produtivos brasileiro e mexicano no período, conforme destacamos abaixo.

Entre 1950 e 1980, os níveis de PIB *per capita* por paridade do poder de compra (PPC), com relação ao PIB *per capita* norte-americano, subiram de 14,67% para 27,85% no Brasil e de 23% para 33,53% no México. Em 1929, antes do advento da ISI na esteira da crise internacional da Grande Depressão, Brasil e México eram, respectivamente, 17ª e 15ª maiores economias do mundo. Em 1980, eram a 6ª e a 10ª (Maddison, 2001). Ou seja, com a ISI em vigor, as duas maiores economias latino-americanas não só deixam o status de países majoritariamente agrário-exportadores, satélites das nações desenvolvidas, como melhoram suas posições relativas na economia global e executam *catching-up* parcial ante a principal potência hegemônica (EUA) do Século XX; *catching-up* este interrompido com o fim de tal paradigma. O Gráfico 2 ilustra este ponto:

62

Gráfico 2 – PIB *per capita* de Brasil e México com relação (%) ao PIB *per capita* dos Estados Unidos (EUA), 1950-2000



Fonte: Elaboração própria a partir de Maddison Project Database.

No mesmo período, também houve sofisticação tecnológica de Brasil e México: entre 1964 e 1980, os países subiram no ranking do Índice de Complexidade Econômica (que avalia as densidades e complexidades produtivas nacionais com base na não-ubiquidade e na diversidade de produtos da pauta exportadora) de 75º e 35º para 45º e 29º, respectivamente. Embora o avanço do México, subindo “apenas” 6 posições, tenha sido menos notório que o do Brasil, que subiu 30 (e, por isso, teve um *catching-up* mais intenso do que o caso mexicano, por tal métrica), ainda conta como melhoria da posição relativa do país (The Growth Lab at Harvard University, 2020).

A última razão é que, no mesmo período de industrialização em ambos os países, tivemos também a melhoria de um conjunto de indicadores socioeconômicos, conforme a Tabela 1 mostra:

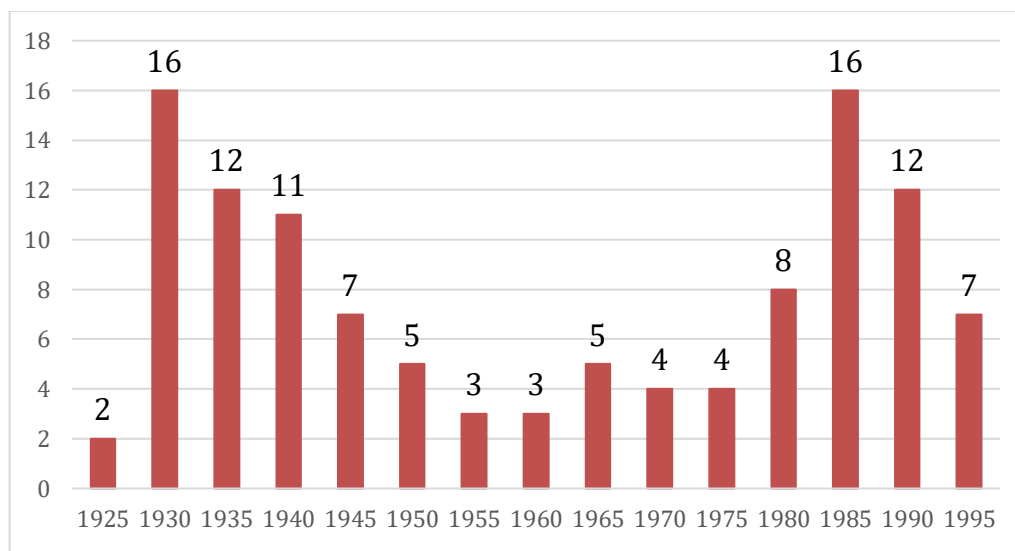
Tabela 1 – Indicadores Seleccionados da América Latina

	ANO	PIB PER CAPITA, PARIDADE DE PODER DE COMPRA (dólares constantes a preços de 2015)	IDH	EXPEC- TATIVA DE VIDA (Anos)	MORTALI- DADE INFANTIL ATÉ 5 ANOS (por 1.000 nascidos)	ALFABE- -TIZA- ÇÃO (%)	ACESSO À ÁGUA POTÁ- VEL (%)
América Latina (média)	1960	4.751	0.52	56,5	154,1	74,0	35
	1980	8.728	0.65	64,7	78,5	79,9	53
	1998	10.225	0.76	69,7	37,7	87,8	76

Fonte: Kuczynski, 2004 (Tabela 1.1.: p.19); Banco Mundial para PIB *per capita* PPC; UNDP (2024) para Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Além de tais indicadores, é importante frisar que, a despeito da crítica “precoce” de Little *et al.* (1970) ao paradigma da ISI, o número de países latino-americanos em situação de crise cambial, de dívida externa ou bancária *decaiu* notoriamente entre os anos 1930 e os anos 1970, como se vê no Gráfico 3:

Gráfico 3 – Países da América Latina em crise cambial, de dívida externa ou bancária



Fonte: Adaptado de Bértola e Ocampo, 2015 (Figura 1.2: p.23).

Portanto, à guisa de conclusão, nos parece problemático imputar ao paradigma da ISI um modelo pernicioso ao desenvolvimento da América Latina julgando-o apenas pelos seus anos finais, entre as décadas de 1970 e 1980, pois os dados empíricos arrolados mostram inequivocamente que a região assistiu à *melhoria de indicadores socioeconômicos com atenuação da frequência de crises* durante boa parte da vigência de tal orientação. Tal quadro só mudou após os turbulentos eventos exógenos dos anos 1970, começando com o fim do Regime de Bretton Woods introduzindo volatilidade até os dois choques do petróleo e o choque de juros ao final da década, drenando completamente a liquidez internacional e fazendo a dívida disparar junto com o dólar.

Ante as ponderações feitas e a reconstituição de história econômica tecida neste ensaio até aqui, esperamos ter mostrado que, não obstante problemas e contradições, a narrativa da ISI apresentada pela literatura ortodoxa leva a uma interpretação errônea de total fracasso onde elementos do contexto externo são bastante subavaliados, e as ineficiências são tidas em termos de escolhas anacrônicas dos formulares de política. Nossa reconstituição analítica nos levou a

outro entendimento, pelo menos no que tange aos casos de Brasil e México. Procedemos, destarte, para nossos comentários conclusivos.

Considerações finais

Com base sobretudo em duas experiências industrializantes latino-americanas, Brasil e México, sob seus respectivos ciclos substitutivos de importações, este estudo buscou traçar se, e em que medida, a narrativa liberal / ortodoxa – sintetizada aqui mediante autores “canônicos” – descreve de forma fiel o padrão de desenvolvimento econômico seguido entre 1930 e 1980 na região.

Colocamos sob escrutínio três controvérsias teóricas (que constituíram nossos objetivos analíticos): 1º) o suposto antagonismo entre a ISI e uma estratégia exportadora visando integração nos mercados globais; 2º) os fatores externos e contextuais que afetaram, em alguma medida, a inserção externa dos países latino-americanos; e 3º) o verdadeiro saldo da ISI para a América Latina.

Acreditamos ter desmistificado um pouco a primeira controvérsia ao mostrarmos que, mesmo em casos da América Latina como Brasil e México, houve algum grau de êxito na inserção exportadora, sobretudo nos anos 1960 e 1970, quanto tais países ampliam as exportações com relação às suas economias e a fatia de bens manufaturados de maior valor agregado em suas pautas exportadoras. O que foi insuficiente foi a intensidade da performance (Gereffi, 1990).

Com relação à segunda controvérsia, com a descrição que fizemos, ainda que sinteticamente, das circunstâncias excepcionais da industrialização latino-americana, é notório como o tratamento particular dado ao K estrangeiro, a partir do Pós-Guerra em particular, acabou prejudicando a dinâmica de *catching-up* da região. Embora isto não poupe os formuladores de política econômica de Brasil e México de suas respectivas responsabilidades em flexibilizarem o ingresso do investimento externo sem maiores contrapartidas de transferência tecnológica, ainda é válido ponderar que o fizeram de forma *responsiva* a um cenário exógeno

onde o volume massivo de investimento estrangeiro migrava sobretudo para o Leste Asiático vis-à-vis América Latina (Fajnzylber, 1983; Stallings, 1990).

Por fim, com relação à terceira e última controvérsia, em que pese a heterogeneidade do êxito e legado econômico da ISI dentre os diferentes países da região, ela (ISI) esteve *longe* de ser um fracasso para a América Latina ou mesmo para Brasil e México; conduzindo a região através de meio século de importantes transformações estruturais e societárias (urbanização) desde a resposta à Depressão global no início dos anos 1930 até a crise dos anos 1980.

Evidentemente, não tivemos a pretensão de cobrir, neste pequeno ensaio, todas as principais nuances e contornos da complexa e multifacetada performance econômica da região durante seu ciclo industrializante no Século XX. Ainda assim, com nossos esforços de síntese e compilação de indicadores e fatos estilizados da história econômica latino-americana, acreditamos ter ao menos pontuado o quanto a narrativa liberal / ortodoxa / neoclássica esbarra em diversas problemáticas que tornam o paradigma da ISI, além de monolítico no decorrer das décadas em que foi vigente, excessivamente caricato e não correspondente ao seu real legado, para o bem e para o mal, quando perscrutamos os casos pontuais de Brasil e México, duas maiores economias da região.

Referências

BALASSA, Bela; BUENO, Gerardo; KUCZYNSKI, Pedro Pablo; SIMONSEN, Mário Enrique. *Toward Renewed Economic Growth in Latin America: Summary, Overview, and Recommendations*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1986.

BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators*. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2023&start=1961>. Acesso em 24 de janeiro de 2024.

BÉRTOLA, Luis; OCAMPO, José Antonio. *O Desenvolvimento Econômico da América Latina desde a Independência*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

BULMER-THOMAS, Victor. *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. 2ª Ed. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2010.

CANO, Wilson. “América Latina: do desenvolvimentismo ao neoliberalismo”. In.: FIORI, José Luís (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. 4ª Ed. Petrópolis: Vozes, 2012. pp.287-326.

COGGIOLA, Oswaldo. *As Grandes Depressões, 1873-1896 e 1929-1939: Fundamentos econômicos, consequências geopolíticas e lições para o presente*. São Paulo: Alameda, 2009.

FAJNZYLBBER, Fernando. *La Industrialización Trunca de América Latina*. Ciudad de México: Centro de Economía Transnacional / Editorial Nueva Imagen, 1983.

FRAGA, Armínio. “Prefácio”. In.: KUCZYNSKI, Pedro Pablo; WILLIAMSON, John (Orgs.). *Depois do Consenso de Washington: Retomando o crescimento e a reforma na América Latina*. São Paulo: Saraiva, 2004. pp.VIII-X.

GEREFFI, Gary. “Paths of Industrialization: An Overview”. In.: GEREFFI, Gary; WYMAN, Donald (Eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. New Jersey: Princeton University Press, 1990. pp.3-31.

KUCZYNSKI, Pedro Pablo. “Montando o Palco” In.: KUCZYNSKI, Pedro Pablo; WILLIAMSON, John (Orgs.). *Depois do Consenso de Washington: Retomando o crescimento e a reforma na América Latina*. São Paulo: Saraiva, 2004. pp.18-27.

LITTLE, Ian; SCITOVSKY, Tibor; SCOTT, Maurice. *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. London: Oxford University Press, 1970.

MADDISON, Angus. *The World Economy: A Millenial Perspective*. Paris: OCDE, 2001.

MINNS, John. *The Politics of Developmentalism: The Midas States of Mexico, South Korea and Taiwan*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2006.

NIXSON, Frederick. “Import Substituting Industrialization (ISI): Can or should we divorce industrialization and trade strategies?” In.: WEISS, John; TRIBE, Michael (Eds.). *Routledge Handbook of Industry and Development*. London: Routledge, 2016. pp.151-165.

STALLINGS, Barbara. “The Role of Foreign Capital in Economic Development”. In.: GEREFFI, Gary; WYMAN, Donald (Eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization and East Asia and Latin America*. New Jersey: Princeton University Press, 1990. pp.55-89.



THE GROWTH LAB AT HARVARD UNIVERSITY. *The Atlas of Economic Complexity*. Disponível em <https://atlas.cid.harvard.edu/>. Acesso em 2 de janeiro de 2020.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP). *Human Development Index*. Disponível em: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>. Acesso em 28 de janeiro de 2024.