

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**A CORPORAÇÃO MULTINACIONAL E O ESTADO: O  
CRESCENTE PAPEL DAS GRANDES COMPANHIAS  
MULTINACIONAIS NA ESFERA POLÍTICO-ECONÔMICA  
DE UMA NAÇÃO**

Monografia submetida ao departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia.

**Por:** Giovana Rosa Bento

**Orientador:** Profº Helton R. Ouriques

**Área de Pesquisa:** Política Econômica

Palavras-chaves: 1. Globalização

2. Multinacionais

3. Estado

Florianópolis, SC Maio de 2006

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**  
**CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota ..... a aluna **Giovana Rosa Bento** na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora: \_\_\_\_\_

Prof.

Presidente

\_\_\_\_\_  
Prof.

Membro

\_\_\_\_\_  
Prof.

Membro

# SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO</b>	<b>IV</b>
<b>LISTA DE ANEXOS</b>	<b>V</b>
<b>LISTA DE GRÁFICOS</b>	<b>VI</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>7</b>
<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>7</b>
1.1 O ASSUNTO DA PESQUISA	9
1.2 O PROBLEMA E SUA JUSTIFICATIVA	9
1.3 OBJETIVO GERAL	9
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.5 CAMINHO METODOLÓGICO	10
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>11</b>
<b>2. AS GRANDES CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS</b>	<b>11</b>
2.1 DEFINIÇÃO DE EMPRESA TRANSNACIONAL	11
2.2 A ORIGEM DAS GRANDES CORPORAÇÕES E A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	17
2.3 AS GRANDES CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS E A INTERNACIONALIZAÇÃO FINANCEIRA	20
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>23</b>
<b>3. AS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS ENTRE AS DÉCADAS DE 50 E 80</b>	<b>23</b>
3.1 CONJUNTURA HISTÓRICA PERÍODO 1929 - 1980	23
3.2 DEFINIÇÃO DE CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS POR TEÓRICOS DOS ÚLTIMOS 50 ANOS	25
3.2.1 JOHN KENNETH GALBRAITH	25
3.2.2 FRANÇOIS CHESNAIS	38
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>58</b>
<b>4. AS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS ATUAIS</b>	<b>58</b>
4.1 CONJUNTURA HISTÓRICA ATUAL	58
4.2 ESTUDO DA ATUAÇÃO DAS TRANSNACIONAIS NO SÉC. XXI SOB A VISÃO DE TEÓRICOS RECENTES	60
4.2.1 GIOVANNI ARRIGHI	60
4.2.2 JOÃO BERNARDO	71
4.2.3 RENÉ ARMAND DREIFUSS	82
<b>CAPÍTULO V</b>	<b>105</b>
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>105</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>113</b>

## LISTA DE ANEXOS

Anexo A:

Os vinte e cinco grupos não-financeiros mais internacionalizados, ordenados pelo montante de ativos no exterior, em 1990..... 118

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1

Os 10 primeiros países em número de alianças tecnológicas nacionais de 1988 a 1995  
..... 15

# CAPÍTULO I

## 1. INTRODUÇÃO

A Globalização pode ser definida em termos genéricos, como um movimento acelerado através das barreiras nacionais tanto de bens econômicos, como de pessoas, de produtos e capital, cunhando-lhes um caráter internacional. Em destaque, pode-se falar em movimento transfronteiras de tecnologia e organizações empresariais. É um movimento que perdura a cinco séculos - na opinião de alguns estudiosos do assunto - e vem se transformando ao longo do tempo; teve início com as Grandes Navegações, quando começou a se formar um mercado global entre a Metrópole e as Colônias. No entanto, o termo veio a se destacar na atualidade, um dos motivos seria o caráter excludente da globalização que se tornou mais visível atualmente. Como dados deste fato temos os países da União Européia, que nos últimos 20 anos, se tornaram entre cinquenta e setenta por cento mais ricos; a economia cresceu mais rápido do que a população. No entanto, a União Européia tem agora 20 milhões de desempregados, 50 milhões de pessoas vivendo abaixo da linha de pobreza e 5 milhões de sem-teto vivendo nas ruas. Na Alemanha, desde 1979, os lucros das empresas subiram cerca de noventa por cento, mas os salários apenas seis por cento (Kucinski, 1981, p. 28).

Hoje, particularmente em destaque, é a atuação das Grandes Corporações Transnacionais no âmbito internacional, o principal ator da globalização. Sua relação com o Estado também possui certos aspectos especiais, que se modificaram ao longo do tempo. O Estado foi o principal arcabouço para o desenvolvimento do capitalismo e por conseqüência destas organizações empresariais; houve sempre uma relação estreita entre eles. No entanto, distante do que ocorria no princípio, esta relação não é mais uma relação de reciprocidade, mas de relativo confronto, segundo alguns teóricos. As Grandes Corporações Transnacionais têm sido acusadas de interferirem nos fundamentos das atividades político-econômicas do Estado, vincular um sistema de valores compatível com os seus interesses, empobrecerem os países-anfitriões, concorrerem deslealmente sufocando empresas locais e seus esforços para desenvolver tecnologias, sonegar impostos, agravarem a situação de desemprego, produzir danos ecológicos, ignorar os interesses nacionais, distorcerem a informação transmitida ao público através de suas estratégias de *Marketing* criando necessidades artificiais, e de ainda

determinarem o “[...] *funcionamento do sistema educacional e a direção da pesquisa acadêmica*” em direção aos seus interesses (Fritjof Capra, 1997).

Na opinião de muitos, este crescimento do poder de interferir nas mais variadas esferas da vida, tem desvirtuado até mesmo sua própria finalidade, o da produção de mercadorias. Seu poderio econômico e político ultrapassam os governos, e estaria ameaçando as soberanias nacionais e a estabilidade monetária mundial.

A excepcional capacidade de mobilidade, de instalações, recursos, informações e transações é tal, que uma mesma empresa pode ter sua sede administrativa onde os impostos são menores, as unidades de produção onde os salários são os mais baixos, os capitais onde os juros são mais altos e seus executivos vivendo onde a qualidade de vida é mais elevada (Nicolau Sevcenko, 2001).

Neste trabalho será discutida a questão sobre a interferência das Grandes Corporações Transnacionais nas esferas sócio-econômicas de uma nação, ou seja, no Estado e até onde são aquelas responsáveis pela perduração do subdesenvolvimento nos países onde se instalam. Ainda será elucidado se está existindo ou não um enfraquecimento da soberania dos Estados, devida a essas interferências das Grandes Corporações.

Será feito uma exposição sobre as Grandes Corporações Transnacionais, sua definição, a descrição do seu modo de produção, as conseqüências na área produtiva e no capital deste tipo de organização empresarial, e quais são suas motivações para operarem desta forma, em grandes conglomerados e intervindo no meio político-econômico.

Como o objetivo é investigar a atuação das Grandes Corporações Transnacionais na atividade política do Estado, os alcances desta interferência, serão analisadas teses de alguns teóricos do assunto, de como se caracteriza a produção daquelas e seu relacionamento com a plano do Estado. Será verificado se há ou não ameaça sobre a soberania do Estado pelas Grandes Corporações Transnacionais de acordo com a opinião destes teóricos.

Tal análise será feita em um período que compreende os teóricos dos últimos cinquenta anos, a partir de 1960, com os autores: Galbraith e Chesnais. E após estes, os teóricos que fazem uma leitura das Grandes Corporações Transnacionais da atualidade, como: Arrighi, João Bernardo e Dreifuss. O intuito é estudar através destes teóricos quais fatores eles identificam que contribuem para a ocorrência do fenômeno e a sua perduração nos dias atuais.

### **1.1 O assunto da pesquisa**

O tema da pesquisa são as Grandes Corporações Transnacionais e a soberania do Estado.

### **1.2 O problema e sua justificativa**

A questão a ser respondido neste trabalho é se as Grandes Corporações Transnacionais representam uma ameaça à soberania do Estado, deixando-o vulnerável. A hipótese ao problema é de que, o Estado está se re-configurando a este novo paradigma imposto pela Mundialização e principalmente pela atuação das Grandes Corporações Transnacionais.

A importância da pesquisa está no seu questionamento sobre o papel do Estado.

### **1.3 Objetivo geral**

Apresentar o funcionamento das Grandes Corporações Transnacionais e como se envolvem com o Estado, num período compreendido entre os últimos cinquenta anos através da análise dos teóricos: John Kenneth Galbraith, François Chesnais, Giovanni Arrighi, João Bernardo e René Armand Dreifuss.



#### **1.4 Objetivos específicos**

Distinguir a conduta das Grandes Corporações Transnacionais neste atual período de mundialização.

#### **1.5 Caminho metodológico**

A pesquisa utilizada será a explicativa, ou seja, apresentação das características do objeto estudado e identificação dos fatores que contribuem para a ocorrência dos fenômenos citados nos objetivos gerais. Para tal fim, será exigida uma pesquisa bibliográfica, e que, por isso serão utilizados levantamentos de fontes teóricas dos autores John Kenneth Galbraith, François Chesnais, Giovanni Arrighi, João Bernardo e René Armand Dreyfus. A escolha dos teóricos foi arbitrária.

Não será visto neste trabalho a definição de Estado de como surge sua legitimação, e suas funções mais específicas.

## CAPÍTULO II

### 2. AS GRANDES CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS

Neste capítulo serão apresentadas as definições de corporações transnacionais em que contexto histórico surgiram e se desenvolveram e, quais foram os principais acontecimentos históricos que concorreram para o desenvolvimento deste modo de produção.

#### 2.1 Definição de empresa transnacional

O *Dictionnaire Économique et Social*, de Janine Brémond e Alain Gélédan, transcreve a definição de "empresa multinacional" oferecida por W. Andreff, no seu livro *Profits and Structures of World Capitalism* ("Lucros e estruturas do capitalismo mundial"), como: "toda empresa cujo capital é obtido num processo de acumulação internacional, sobre a base de um processo produtivo, o qual é também, por sua vez, internacional; é a forma sob a qual se organiza um subconjunto do capital internacionalizado" (FARHAT, Said. **Empresas multinacionais e transnacionais**. Disponível em: < [www.politicaecidadania.com.br](http://www.politicaecidadania.com.br) >. Acesso em: 12 jun. 2007).

Por sua vez, em *The Harper Dictionary of Modern Thought*, Douglas Evans, define empresas transnacionais ou multinacionais como:

Empresas que operam em diversos países ao mesmo tempo. Por oferecerem um pacote de recursos sob a forma de investimentos, combinados com a capacitação gerencial, técnica e empresarial, as companhias transnacionais deram contribuição substancial ao crescimento, não apenas do comércio mundial visível (o qual, na década de 60, cresceu mais rapidamente que a produção mundial), mas também ao comércio invisível, isto é, maior fluxo de rendas sob a forma de lucros, juros e dividendos. A mobilidade do capital constitui a maior vantagem das transnacionais, através da sua flexibilidade de responder às condições nacionais, enquanto as expõe à crítica segundo a qual as transnacionais não têm lealdade a governo algum em áreas tão sensíveis como impostos - os quais podem ser facilmente evitados pela simples movimentação dos seus fundos de um lugar a outro. Reconhece-se largamente a necessidade de regulamentar as companhias transnacionais por algum código ou agência internacional (Farhat).

Não há um sentido claro e único para definir uma empresa como ‘multinacional’, a maioria das definições considera o tamanho e/ou a centralização das políticas empresariais como critério. O tamanho faz referência ao volume de negócios fora do país de origem da organização. Assim, para ser considerada multinacional ou transnacional, uma empresa tem de ser grande, ou melhor, suas vendas mundiais devem atingir cifra de bilhões de dólares ao ano. No ano de 1997, as quantidades totais de bens e de serviços produzidos pelas multinacionais nos mercados locais atingiram 6 trilhões de dólares, ou seja, mais do que o volume total do comércio internacional a nível mundial. A dimensão da empresa também lhe propicia poder de alavancagem para a obtenção de recursos de acionistas, banqueiros e outras agências de financiamento e/ou de licenças e outros atos do poder público que lhe permitam entrar em determinados setores, nele permanecer e dele expandirem-se para outras áreas produtivas.

O Capital é um segundo aspecto para definição de uma empresa como multinacional ou transnacional. O capital, a parte própria, se apresenta sob a forma acionária, com milhares de acionistas individuais, e ainda com o controle do capital votante de forma difundida. Parte também do capital das multinacionais ou transnacionais, é obtida junto a bancos e outras fontes internacionais e associações com investidores nacionais dos países em que estão instaladas.

A Produção nas multinacionais ou transnacionais não são mais em imensas fábricas centralizadas, com suprimentos produzidas por si mesmas. Os componentes, peças e partes do produto são produzidos em diversos países, a fim de aproveitar as vantagens relativas oferecidas por cada região do mundo. Pela mesma razão, a montagem dos produtos finais é também feita em países e até continentes diferentes, mediante complexo intercâmbio de matérias-primas, bens e serviços.

No que diz respeito ao Comércio Internacional, a empresa multinacional, devido a sua própria dimensão, possui supremacia e excelência no comércio internacional. Sua presença ativa em diversos mercados, seu acesso às fontes de informação, seu poder de influência no comportamento dos mercados locais representam vantagens competitivas nítidas sobre seus concorrentes exclusivamente nacionais. Por isso, as multinacionais têm condições de comprar e vender, importar ou exportar os mais diversos produtos - próprios ou de terceiros - de uns para outros países e continentes.

Uma outra característica essencial da empresa multinacional é seu aspecto geográfico, sua presença simultânea nos diversos mercados de um ou vários continentes - seja somente

nos países desenvolvidos, seja nestes e nos em desenvolvimento. Contudo, a presença da empresa em cada mercado não precisa ser necessária ou exclusivamente direta ou através de filiais ou subsidiárias. Conforme a dimensão do mercado considerado, as empresas multinacionais podem ter presença indireta, através de representantes, agentes, distribuidores, ou pela via de franquias. Das 391 empresas multinacionais pesquisadas por Raymond Vernon, mencionadas no livro 'Tempestade sobre as Multinacionais', 313 estavam sediadas tanto em países industrializados como em países em desenvolvimento, 27 somente em países industrializados e 32 apenas em países em desenvolvimento (Farhat *apud* Vernon).

Com respeito à característica expansionista das multinacionais, estas expandiram suas atividades em pelo menos cinco aspectos distintos e notáveis: (i) aumento considerável do número de países em que atuam; (ii) descentralização de suas opções de fabricação de produtos e prestação de serviços; (iii) maior diversificação de suas atividades, ora em resultado de pesquisa e desenvolvimento de produtos novos, ora através da aquisição de outras empresas menores em áreas afins, ou não, ao seu interesse principal; (iv) aumento da fatia de participação nas economias nacionais dos países onde atuam - principalmente nos em desenvolvimento - e, portanto, o valor agregado dos bens e serviços que produzem; e (v) participação crescente no PIB nacional através da inovação de produtos e serviços, da agressividade e da competência em marketing (Farhat *apud* Vernon).

Na área de recursos humanos, as multinacionais não seguem nenhum critério para o recrutamento de executivos, em termos de suas origens. Desta maneira, é comum a denominação de técnicos e administradores brasileiros e latino-americanos para a Ásia, norte-americanos para a Europa, europeus para a África, etc. Assim, obtêm razoável e proveitoso intercâmbio de pessoas e experiências (*ibid*).

A Língua é outro aspecto a considerar nas multinacionais, atuando simultaneamente em diversos países, com pessoal - empregados, executivos, compradores e clientes - de diferentes culturas e línguas maternas, as multinacionais sentiram a necessidade de trabalhar com uma espécie de língua universal. Como, em geral, as primeiras grandes multinacionais foram de origem americana ou britânica - e também pelo fato de ser a mais difundida no mundo como segunda língua de vários países - o inglês terminou sendo a língua internacional dominante, e comumente utilizada nas comunicações internas e externas das multinacionais, inclusive nas européias e japonesas (*ibid*).

A Linguagem administrativa nas multinacionais é predominantemente a *business language* americana, em suas numerosas e variadas formas de expressão. "Por toda parte, a

*música, os costumes sociais, o modo de trajar das pessoas - além da metodologia empresarial - tendem a refletir cada vez mais os padrões americanos”* (Farhat).

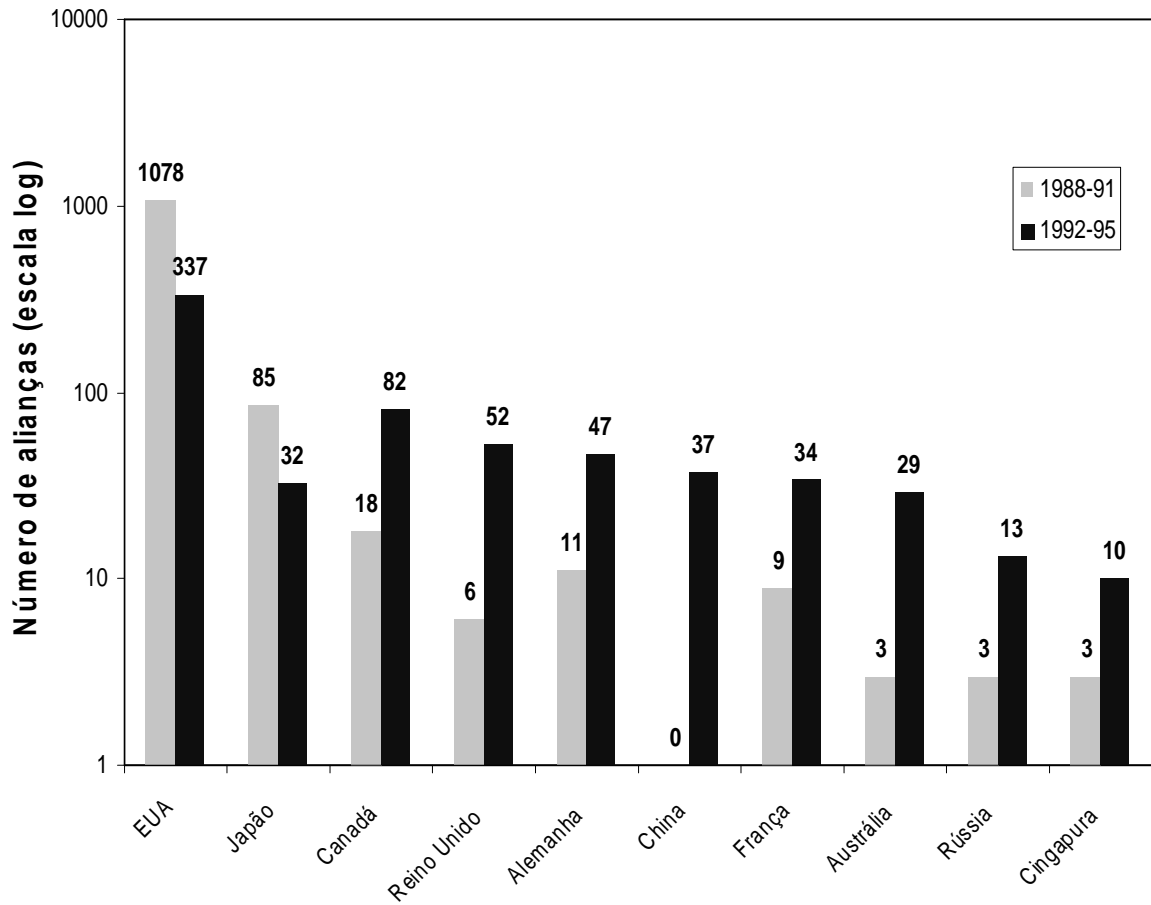
O aspecto da Tecnologia, aquisição e desenvolvimento ocorre em escala mundial. No setor de produtos farmacêuticos, por exemplo, as empresas privadas, nacionais, multinacionais e transnacionais, são responsáveis por mais de 90% de todas as descobertas patenteadas anualmente nos Estados Unidos; universidades - não raro trabalhando sob contrato com e para empresas privadas - e governo respondem por menos de 10% das descobertas (Farhat). Na questão pesquisa e desenvolvimento, as empresas transnacionais executam suas tarefas de pesquisa e desenvolvimento onde encontram as melhores condições técnicas, pessoal capacitado e proteção legal às descobertas. Desta forma: *“empresas européias adquirem laboratórios e centros de pesquisas na América, na China ou no Japão; interesses japoneses controlam parte substancial da inovação nos Estados Unidos; empresas americanas criam produtos novos na Europa, nos “Tigres Asiáticos”, e assim por diante”* (Farhat). Pesquisas em produtos industriais são, atualmente, área essencialmente privada, onde a maior parte destes investimentos são realizados pelas empresas multinacionais. (Farhat).

Todas estas condições favorecem a concentração da capacidade de Criação e Inovação nas grandes companhias multinacionais. Como por exemplo, a IBM, multinacional que revolucionou o mercado de computadores pessoais e outros instrumentos de gerência

O Marketing é um quarto aspecto relevante nas multinacionais. A produção de mercadorias é muito semelhante entre si, e estas mercadorias são vendidas em escala mundial diretamente pelo fabricante, ou por meio de distribuidores ou licenciados especialmente treinados pela empresa matriz. É na comercialização que as estratégias das empresas mais se assemelham, a estratégia de comercialização é a mesma em qualquer parte do mundo, os temas de propaganda e propostas de venda são iguais em qualquer parte, é a busca do chamado ‘marketing mundial’.

Uma outra característica das empresas multinacionais são as estratégias de aquisições/fusões de outras empresas: durante o ano de 1995, 229 bilhões de dólares foram gastos por estas empresas exclusivamente pra aquisição e fusão de outras empresas (Agência O Estado. Disponível em: < [www.estadao.com.br](http://www.estadao.com.br) >). As aquisições/fusões são feitas principalmente na área de alta tecnologia, esta é uma segunda estratégia muito utilizada pelas multinacionais, no **gráfico 1** mostra o número de alianças feitas por cada país entre 1988 e 1995.

**Gráfico 1 - Os 10 primeiros países em número de alianças tecnológicas nacionais de 1988 a 1995**



**Fonte:** Parecer do Comitê das Regiões sobre a Comunicação da Comissão, 1999.

Como consequência destas incorporações houve a concentração de capital em determinados países ou regiões, geralmente onde estão as sedes das corporações, nos países desenvolvidos, e é justamente nestes que os maiores investimentos são realizados. Só em *Silicon Valley*, nos EUA, 11 novas empresas são criadas em cada semana, e de 5 em 5 dias uma nova empresa é cotizada em Bolsa; 300 empresas de capital de risco investem anualmente 1.000 a 3.000 milhões de dólares em novos empreendimentos.

Portanto, as Corporações Multinacionais<sup>1</sup>, Empresas Multinacionais ou ainda Corporações Transnacionais são empresas de grande porte que monopolizam uma fatia substancial do mercado mundial no setor em que atuam. Transnacionais, segundo alguns teóricos, seria a designação mais adequada para se referir a estas empresas que tem suas atividades distribuídas em várias partes do mundo. O termo Multinacional ou Mundialização, seria mais apropriado para ser mencionado à um mundo praticamente sem fronteiras econômicas, como se encontra hoje.

---

(1) “A expressão “corporações multinacionais” foi usada pela primeira vez, ao que parece, em um trabalho do economista americano David Lilienthal, em 1960. Foi popularizada em 1963, pela revista *Business Week*, que publicou na ocasião o primeiro de uma série de grandes relatórios sobre as ‘corporações multinacionais’ ” (KUCINSKI, Bernardo. **O que são multinacionais**. 2ª edição. São Paulo: Editora Brasiliense S.A., 1981.pg7)

## 2.2 A origem das Grandes Corporações e a internacionalização da produção

A estratégia de produção mais utilizada pelas Grandes Corporações Multinacionais é a internacionalização da produção. Em seu primeiro momento, a internacionalização da produção se iniciou com as Grandes Navegações, países europeus como Portugal, França, Alemanha e Reino Unido, conquistaram grandes extensões de terra por quase todo o mundo, constituindo seus impérios coloniais. O principal motivo para o domínio destes territórios era a busca por fontes de matéria-prima e riquezas mineral e concomitante, mercado de consumo para os produtos da Metrópole. Como a ocupação desses territórios é que legitimava o seu domínio e exploração, as metrópoles incentivavam, promoviam e concediam certas extensões territoriais a algumas empresas que tivessem interesse em ocupar a Colônia. São exemplos, as empresas: *Royal African Co.*, *East Índia Co.*, *Britsih Petroleum*, *Compagnie Française de Pétroles* e *Union Minière du haut Katanga* (Bartolomeu, 2006). Estas são algumas empresas britânicas e francesas que atuavam tanto nas colônias como nas metrópoles e podem, portanto, serem consideradas empresas transnacionais. Como o processo de comercialização e exportação de mercadorias entre Metrópole e Colônia se intensificava, isto fez com que, ocorresse um estímulo ao incremento tecnológico, e assim surgiram as Manufaturas, que eram reuniões de artesãos em estabelecimentos em comum. Antes das manufaturas o trabalho era executado em casa, com equipamentos manuais, produzido sob encomenda para os comerciantes que forneciam a matéria-prima e que, depois levavam o produto acabado para comercialização (Bernardo, 2003).

Nas manufaturas era possível obter vantagens como o de controle do processo produtivo, produzir num espaço menor e obter a mesma quantidade do que se fosse produzido sem a cooperação de outros artesãos, o de mobilizar em momento crítico muito trabalho em pouco tempo, o de imprimir às operações semelhantes o cunho da continuidade e da multiplicidade (*ibid*, 2003).

Foi a partir destas manufaturas que se originaram as Fábricas, inicialmente de pequeno porte. Dentre estas fábricas, alguns ramos produtivos começaram a se destacar, adquirindo maior influência no meio produtivo, com poder suficiente para incorporar outras fábricas. Assim, os portes das fábricas passaram a aumentar, e conseqüentemente a aumentar também a capacidade produtiva e os investimentos. O aparecimento da fábrica e, em seguida, de fábricas cada vez maiores, teve forte repercussão no espaço geográfico, a produção



manufaturaria, que antes ocorria em pontos dispersos da cidade e do campo, nos domicílios dos artesãos, passou a se concentrar em pontos do território: as fábricas (*ibid*, 2003).

Aqui a internacionalização da produção entra em um segundo momento (o primeiro momento se inicia no final do século XV e vai até ao final do século XVIII, caracterizado pelo surgimento das manufaturas e fábricas). Este segundo momento que se inicia no final do século XVIII e vai até o final do século XIX, se caracteriza pela exportação de capital no setor de serviços, como as ferrovias e suas locomotivas, os portos, telégrafos, energia elétrica. O mundo já está significativamente modernizado (*ibid*, 2003).

No decorrer da década de 1870, as empresas de grande porte criam uma situação de monopólio<sup>2</sup>, acarretando uma concentração do capital em grau muito mais elevado do que anteriormente, causando importantes modificações no funcionamento do sistema capitalista.

---

(2) Em linguagem econômica, o significado original da palavra monopólio era de vendedor exclusivo de qualquer produto. Mais tarde, ela adquiriu o significado de poder influenciar, de maneira apreciável o fornecimento e também o preço de um artigo. O monopólio propriamente dito é uma raridade. Na prática, o que se encontra é a situação de oligopólio, isto é, algumas poucas e grandes empresas controlando um determinado setor do mercado. Costuma-se, entretanto, falar em "monopólios" e em "capitalismo monopolista" para caracterizar o sistema capitalista após 1870.

Surgem as grandes corporações industriais e financeiras, denominadas *cartéis*<sup>3</sup>, *trustes*<sup>4</sup> e *holdings*<sup>5</sup>, que marcam o chamado Capitalismo Monopolista. São exemplos, a indústria automobilística norte-americana General Motors, criada em 1908 a partir da fusão de mais cinco empresas [até 1935 a empresa absorveu 17 outros fabricantes de veículos, sendo que a GM, a Ford e a Chrysler detinham 90% do mercado de automóveis, sobrando 10% para serem divididas pelas outras sete empresas] (Dos Estados Nacionais à Primeira Guerra Mundial, 1995).

O terceiro momento da internacionalização da produção se inicia na virada do século XIX para XX, neste período, as indústrias passam a disputar e garantir o fornecimento de matérias-primas básicas para suas atividades, a estratégia encontrada foi a de instalarem-se filiais em países tropicais; é a criação de mercados e produção auxiliares. As empresas transnacionais não só buscam condições físicas (mão-de-obra de baixo custo, infra-estrutura, incentivos fiscais) adequadas à exploração de determinados produtos, mas principalmente autonomia para suas ações no país receptor. A partir de 1950 esse processo ampliou consideravelmente, mesmo nos países que apresentavam menor nível de atividade econômica passaram a abrigarem filiais de grandes empresas (Bernardo, 2003).

---

(3) O Cartel é constituído por várias empresas independentes do mesmo ramo que se reúnem a fim de estabelecer acordos sobre preços e produção para cada empresa que, entretanto, mantém sua autonomia. O cartel reparte os mercados de venda, fixa a quantidade de produtos a fabricar, determina os preços e distribui os lucros entre as diferentes empresas. A concorrência transforma-se em monopólio do grupo.

(4) O Truste procura obter o controle total da produção, desde as fontes de matérias primas até a distribuição da mercadoria, dispondo assim da oferta e dos preços. Os métodos para a formação desses conglomerados eram muitas vezes o suborno ou a guerra comercial que consistia em baixar artificialmente o preço das mercadorias até derrotar a(s) firma(s) concorrente(s) para depois incorporá-la(s) e fixar os preços à vontade.

(5) A Holding é uma empresa de administração que coordena as diversas outras empresas do grupo, embora seja assegurada a aparente autonomia das mesmas.

### 2.3 As Grandes Corporações Transnacionais e a internacionalização financeira

Juntamente com o desenvolvimento das empresas transnacionais e a internacionalização da produção, se ampliou a internacionalização financeira. Esta pode ser entendida como a interação de três processos distintos: a expansão dos fluxos financeiros internacionais; o acirramento da concorrência nos mercados internacionais de capitais e a maior integração entre os sistemas financeiros internacionais. O primeiro processo se refere às formas de fluxo no mercado financeiro<sup>6</sup> internacional, como títulos, ações e empréstimos. O segundo processo da internacionalização financeira, se manifesta pela maior disputa por transações financeiras internacionais entre bancos e instituições financeiras não-bancárias. Um exemplo são os investidores que passam a adotar estratégias de diversificação de portfólio em bases geográficas, ou melhor, nações onde o retorno do capital investido é maior. O terceiro processo se refere à integralização dos sistemas financeiros nacionais, que se verifica quando se observa a proporção crescente de ativos financeiros emitidos por residentes nas mãos de não-residentes e vice-versa (Petras, 1997).

Os determinantes da internacionalização financeira podem ser agrupados em seis conjuntos de fatores, segundo didática do teórico James Petras. O primeiro refere-se aos **fatores ideológicos**, como às teorias do liberalismo que surgiram na década de 80, que pregavam o fim das intervenções estatais na economia. O resultado foi uma desregulamentação do sistema financeiro em escala global (*ibid*, 1997).

O segundo conjunto de fatores é de **ordem institucional** e se refere à própria característica intrínseca à dinâmica do sistema financeiro internacional. São fatos históricos ocorridos que, desencadearam uma seqüência de adaptações do sistema financeiro, como por exemplo, a instabilidade gerada pela ruptura do sistema Bretton Woods e pelas políticas monetárias adotadas pelos países desenvolvidos depois deste Tratado, que provocaram um processo de adaptação institucional no sistema financeiro internacional (*ibid*, 1997).

---

(6) o Mercado Financeiro tem como função básica canalizar os fundos dos poupadores que têm excesso de fundos para os gastadores que tem escassez de fundos. O Mercado Financeiro se divide em mercado de dívida e ações; mercado primário e secundário; mercado de câmbio, mercado monetário e mercado de capital.

O terceiro conjunto refere-se ao **desenvolvimento tecnológico**, à revolução da informática e das telecomunicações, que teve como resultados a redução dos custos operacionais, aumento do fluxo das informações, aumento da velocidade das transferências e da circulação de capital. Conquista feita através das redes de comunicação (Internet e Intranet, *Desktops* e *Laptops*, Sistema *Wireless* e Sistema *Voip*) que facilitaram os remanejamentos das fábricas. As novas tecnologias facilitam e fornecem os recursos para a tomada de decisão, principalmente de cunha sócio-políticas, pela corporação transnacional que controlam o governo local (*ibid*, 1997).

O quarto conjunto de fatores se refere às **estratégias dos investidores institucionais** operando em escala global, da penetração em mercados de capitais de países em desenvolvimento (*ibid*, 1997).

O quinto conjunto resulta das **políticas econômicas** adotadas pelos países mais desenvolvidos com relação as suas taxas de juros. Isto faz com que se estimulem investimentos financeiros nestes países por parte de não-residentes, ou melhor, os estímulos são maiores para se investir em países onde se adotam juros mais elevados, já que o retorno do investimento, o pagamento pelo risco é bem maior se comparado à países que adotam taxas de juros mais baixas. O investimento é em capital especulativo mais do que em capital produtivo, há um deslocamento de capitais da esfera produtiva para a financeira. A transformação das empresas em corporações de caráter jurídico (Sociedades Anônimas e LTDAs) é um dos resultados destas políticas econômicas; uma parcela crescente dos ativos totais das empresas transnacionais está representada por ativos financeiros (*ibid*, 1997).

O sexto conjunto de fatores é de **ordem sistêmica**; pelo fato de ser menor o retorno do capital na esfera produtiva ou ainda pelo fato deste tipo de investimento exigir um tempo maior para sua realização, há uma fuga do capital para o sistema financeiro onde o capital se realiza mais rapidamente. Por exemplo, entre as décadas de 60 e 70, a taxa média anual do crescimento do produto potencial nos Estados Unidos reduziu-se 3,8%. Outros fatores responsáveis pelo deslocamento do capital para o setor financeiro foram as fortes movimentações de fusão e aquisição de empresas, que envolve fluxos financeiros internacionais; a integração européia e a reestruturação econômica norte-americana para enfrentar a perda de competitividade internacional (*ibid*, 1997).

Neste capítulo, procurou-se mostrar quais foram os aspectos, tanto sociais como econômicos, que de alguma forma corroboraram para o desenvolvimento das grandes corporações multinacionais. Também se procurou chamar a atenção para o fato de que, contrariando o ideário comum, estas empresas não são um fenômeno recente. Elas existem a

mais de 500 anos e, vieram se modificando ao longo das décadas, se moldando e aproveitando os acontecimentos históricos, tanto eventos político-econômicos, como a internacionalização financeira, quanto acontecimentos sociais como o aumento da população mundial e a exigência de maior produção para se desenvolverem e fortalecerem. Não há um limite claro para definir até que ponto estes acontecimentos sócio-econômicos acarretaram o desenvolvimento nestas indústrias transnacionais, ou se, contrariamente, o fortalecimento e crescimento destas indústrias é que causaram efeitos na esfera sócio-política-econômica provocando-lhes uma resposta.

## CAPÍTULO III

### 3. AS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS ENTRE AS DÉCADAS DE 50 E 80

Neste capítulo será feita uma análise do comportamento das corporações transnacionais entre as décadas de 50 e segunda metade da década de 80; dando especial atenção ao seu relacionamento com o Estado. Primeiramente, será feita uma breve explicação sobre os acontecimentos históricos mais significativos que de alguma forma se envolvem com o desenvolvimento das Grandes Corporações Transnacionais. A seguir, serão apresentadas as teses dos teóricos John Kenneth Galbraith e François Chesnais sobre este tema.

#### 3.1 Conjuntura histórica período 1929 - 1980

Será feita uma exposição neste subitem dos principais acontecimentos históricos que se correlacionam a própria atuação e definição das Grandes Corporações Transnacionais. São fatos que tornaram parte de seus comportamentos, pois através deles, a Grande Corporação adequou sua conduta, aproveitando as oportunidades que tais fenômenos históricos lhes propuseram. Os fatos históricos citados serão: a Grande Depressão de 1929; o *Fordismo* e o *Taylorismo* da década de 50 e 60; o Tratado de *Bretton Woods* firmado em 1945 e terminado entre os anos de 1970 e 1971 e as crises do petróleo que se sucederam após 1970; o ultra liberalismo e a onda de privatizações do início da década de 70; e por fim o modo de produção *Toyotista*.

A Grande Depressão da década de 30 reorganizou a economia mundial em novos parâmetros; a deficiência do Estado de *laissez faire*, no qual se encontrava o capitalismo, mostrou-se incapaz de controlar os efeitos nocivos da instabilidade dos mercados. Foi assim que com a crise de 1929 os teóricos da época repensaram sobre as políticas econômicas vigentes, e procuraram alternativas que visassem redirecionar o sistema capitalista, a teoria proposta é a baseada em uma maior intervenção, por parte do Estado, na economia, visando superar as deficiências do Liberalismo da atualidade. Seu principal autor foi *John M. Keynes*,

que desenvolveu a Teoria dos Ciclos Econômicos e defendia a importância do Estado como agente direto da produção, através de um aumento dos investimentos e gastos com a sociedade. Assim, o aparelho estatal passa a ter maior influência na economia, com o objetivo principal de amenizar as irregularidades dos mercados, tornando-as menos lesivas às classes sociais; surge então o Estado do Bem-Estar Social pós-crise de 29 que se estendera até a década de 70, mais precisamente, até a crise desencadeada pelo preço do petróleo em 1974.

Durante o Estado do Bem-Estar Social, as empresas transnacionais têm um substancial crescimento, em parte devido à adoção de novos métodos organizacionais do trabalho que ficaram conhecidos por *fordismo* e *taylorismo* (Bernardo, 2003).

O *Taylorismo* (dec.60) se assentava no uso intensivo do ‘trabalho braçal’, no componente muscular da força de trabalho, mecanização da produção e ainda na exigência de estruturas industriais imensas. Segundo o pensador marxista português João Bernardo, esse tipo de organização do trabalho e da produção tinham lacunas que possibilitaram ao trabalhador se defender e ter relativo poder para fazer exigências. A concentração de trabalhadores era uma dessas lacunas “[...] porque facilita a mobilização política dos trabalhadores reunidos em grande número num mesmo local” (*ibid*, 2003). As mobilizações trabalhistas aumentaram em número neste período, principalmente nos EUA e nos países europeus, mas também em países do oriente, como a China, através dos movimentos estudantis que contestaram a disciplina *taylorista* das empresas.

Outra forma de poder que os trabalhadores dispunham, e que o modo de organização *taylorista* permitia, era através das “*pequenas e obscuras lutas cotidianas*”, assim chamadas por Bernardo. A mão-de-obra detendo os métodos da empresa acabava por ditar o ritmo da produção, assim os índices de absentismo aumentaram, atrasos e imobilizações técnicas das cadeias de montagem e defeitos recorrentes nos produtos eram as formas encontradas pelos trabalhadores de contestarem os métodos de trabalho *taylorista* (João Bernardo, 2003, p.37 e 38).

A insatisfação e a movimentação trabalhista caracterizaram o sistema capitalista das décadas de 1960 e 1970, período também em que o Estado continuou a ter influência na economia até que a crise econômica mundial desencadeada pela alta de preços do petróleo em 1974, fizesse com que se considerassem os questionamentos defendidos pelos teóricos do Ultra-Liberalismo.

No início da década de 1980 sob os fundamentos da teoria Ultra-Liberalista, inicia-se a onda de privatizações que teve como representante máximo *Thatcher* da Grã-Bretanha e presidente *Reagan* dos Estados Unidos, fato que veio a promover o desenvolvimento e

crescimento das Corporações Transnacionais já que estas agora passaram a adquirir empresas e setores que antes se encontravam sob poder estatal. Paralelo a este fato ideológico outro fenômeno se desenvolve: a **Mundialização** (Bresser, 2001, p.3).

Um outro acontecimento importante que serviu para moldar o comportamento atual das corporações ocorrido neste período foi o **Tratado de Bretton Woods** firmado em 1945 e terminado em 1971, onde o dólar deixa de ser conversível em ouro, que ocasionou a desregulamentação dos mercados (Bresser Pereira 2001, p.2).

### 3.2 Definição de corporações transnacionais por teóricos dos últimos 50 anos

A seguir será apresentado o modo de atuação das corporações transnacionais da década de 50 até meados da segunda metade da década de 80, segunda a visão dos teóricos: John Kenneth Galbraith na sua obra **A Economia e o Objetivo Público** de 1973; e de François Chesnais e sua obra **A Mundialização do Capital** de 1994.

#### 3.2.1 John Kenneth Galbraith

*Hão de concluir que o Estado é o tipo de organização que, embora faça mal as grandes coisas, também faz mal as pequenas.*

John Kenneth Galbraith

O estudo a respeito do Estado e do setor privado será focado na obra **Economia e o Objetivo Público**, editado pela primeira vez em **1973**. Primeiramente será estudada a visão que o autor tem sobre as corporações empresarias transnacionais, sua definição, seu funcionamento e estratégias. A seguir serão enfatizados o relacionamento destas corporações com o setor público, o Estado.

A primeira característica das corporações multinacionais, citada pelo autor, é o seu modo de funcionamento através de uma ‘organização’, ou seja, vários profissionais especializados trabalhando em conjunto, chamado pelo autor de “**Estrutura Técnica**”. Nestas



organizações os produtos e serviços feitos, necessariamente precisam ser padronizados: “*a contrapartida da especialização é sempre a organização – a organização que coloca especialistas, tecnicamente incompletos e praticamente inúteis como indivíduos, numa relação de trabalho com outros especialistas para um resultado completo e profícuo*” (Galbraith, 1975, p. 82).

Com a constituição da firma em uma organização, torna-se possível o aumento de seu tamanho, que por sua vez torna presumível o aumento do seu poder “*sobre os mercados, as atitudes da comunidade, e o Estado*”, segundo Galbraith (Galbraith, 1975 p.82). Todavia o aumento do tamanho da firma não é vista pelo autor como um método de maximização dos lucros, este “*não é a meta central da estrutura técnica*”. A meta central é a sua própria continuidade: “*acima de um certo limiar de lucro os membros da estrutura técnica são melhor recompensados pelo próprio crescimento*” (Galbraith, 1975, p.83).

Há dois fatores que conferem poder a **Estrutura Técnica** de uma Grande Corporação: a autoridade das decisões que sua “*comissão para tomada de decisões*” emana; e o poder que é inerente ao seu crescimento e seu tempo de existência. A Grande Companhia, leia-se também sua Estrutura Técnica, assegura este poder garantindo aos seus acionistas um “*nível básico e ininterrupto de lucros*”. Os objetivos auto-protetores da Estrutura Técnica também requerem que não se permitam a interferência nas suas decisões, de sindicatos, de consumidores e do próprio Governo. Assim:

Tudo o que servir a esse propósito – a estabilização dos preços, o controle dos custos, a administração da resposta do consumidor, o controle das aquisições públicas, a neutralização de tendências desfavoráveis que não podem ser controlados, a conquista de programas de ação do governo capazes de estabilizar a procura ou absorver riscos indevidos – será essencial aos esforços da estrutura técnica e da companhia (Galbraith, 1975, p. 97)

O objetivo fundamental da Estrutura Técnica, portanto, é o desenvolvimento da firma, pois “*o crescimento da firma também serve, excelentemente, ao interesse pecuniário direto*” daqueles: a expansão cria novos cargos e promoções; existindo uma recompensa aos que se empenham para este desenvolvimento.

Faz-se necessário neste momento explicar como o autor distinguiu o tamanho das firmas: as pequenas e inúmeras firmas são denominadas ‘*sistema de mercado*’ e, as grandes firmas de ‘*sistema de planejamento*’. Estas últimas se diferenciam das primeiras porque além

de seu tamanho, elas “*não respondem passivamente ao mercado nem ao Estado*” enquanto que as firmas do sistema de mercado a intervenção estatal é mais extensa. (Galbraith, 1975, p. 46).

No **sistema de planejamento**, onde será focalizado o estudo, a firma consegue controlar seus preços pelo seu tamanho, assim como sua produção. No entanto, estas firmas necessitam do apoio do Estado no decorrer da sua existência, uma razão seria sua necessidade de uma economia sempre estável e em crescimento.

Para o autor a identidade das companhias no **sistema de planejamento** está ligada à idéia de organização - explicada anteriormente em outros parágrafos - e não há um único indivíduo administrando a firma como o são nas companhias menores. A organização torna possível a firma aumentar o seu tamanho que, acarretará ao mesmo tempo o aumento do seu poder no mercado, junto à comunidade e ao Estado.

Outra característica intrínseca ao tamanho das organizações são a complexidade e o número das decisões tomadas nestas companhias; o que por sua vez, aumenta o monopólio do conhecimento e das informações para a tomada de decisões, pela estrutura técnica.

O desenvolvimento da grande firma se opera segundo algumas estratégicas. A primeira consiste na expansão da produção e das vendas; a segunda é a aquisição de outras firmas menores em áreas de sua atuação ou não; ou ainda para complementar seu corpo técnico. O pleno desenvolvimento dessa segunda estratégia é a aglomeração, que envolve a aquisição do controle acionário da companhia que foi adquirida. A forma mais rápida de se alcançar essa estratégia, segundo o autor, é adquirir empresas financeiras, como companhias de seguros, pois estas possuem grandes montantes em dinheiro para investir nas operações de aquisições/fusões. As estratégias de aquisições são na explicação do autor: “*grande parte do entusiasmo pela aglomeração reflete o interesse no tamanho pelo tamanho – é o mais puro exemplo do esforço da liderança associativa para lograr as recompensas da grandeza por si mesma*” (Galbraith, 1975, p. 107).

A principal vantagem do aumento do poder pela companhia, é que este possibilita maior influência junto ao governo: “*A motivação fundamental no processo moderno é a vantagem burocrática – o aumento de prestígio e de lucro da estrutura técnica. Nesse processo o poder do capitalista talvez até diminua. O que se acentua é o poder da estrutura técnica*” (Galbraith, 1975, p. 109).

Essa tendência ao ‘gigantismo’ também leva a uma segunda característica: a tendência ao imperialismo. Os países de terceiro mundo interessam às grandes companhias, não como um potencial mercado consumidor, mas muito mais como fornecedor de matérias-primas:

É uma extensão da relação entre o sistema de planejamento e o sistema de mercado no país adiantado. [...] a oferta abundante, o pouco ou nenhum controle dos preços, uma oferta de mão-de-obra que se presta à exploração, tudo são condições intrinsecamente desfavoráveis de comércio. O resultado é a mesma tendência para a desigualdade da renda entre os países desenvolvidos e os países não desenvolvidos [...] (Galbraith, 1975, p.130).

O controle do consumidor também é algo importante para as corporações, tanto os consumidores quanto o próprio Governo; os esforços estendem-se a ambos. O primeiro precisa ser influenciado, isso a corporação obtém influenciando-lhe a atitude para o seu produto ou serviço, ao mesmo tempo em que há a preocupação em proporcionar ao consumidor, condições e meios para comprar o produto. O segundo, o controle da necessidade pública, esta associada ao controle do consumidor particular:

[...] a companhia procura controlar as escolhas dos consumidores particulares, mas também procura controlar as compras do Estado [...] os gastos públicos decorrentes da influência da **estrutura técnica** sobre as aquisições públicas também são importantes para sustentar os fluxos de gastos públicos destinados a estabilizar o poder aquisitivo do consumidor particular. Os gastos militares, sobretudo, tanto compram os produtos das firmas fornecedoras quanto sustentam a procura na economia como um todo (Galbraith, 1975, p. 143).

Sobre as estratégias de produção no sistema de planejamento, o autor descreve a forma peculiar em que são feitas as inovações por estas grandes corporações. Galbraith é da opinião que estas inovações não existem: “[...] *grande parte da inovação introduzida é fraudulenta*”. Ainda acrescenta que a maioria destas inovações tem como característica em comum, o fato de “*não funcionarem ou de serem perigosas*” (Galbraith, 1975, p.155).

Ainda sobre as inovações:

[...] é impressionantemente negligente no que diz respeito ao prejuízo social conseqüente ou ao perigo público. Acredita-se cada vez mais que, quando for alcançado um índice suficiente de progresso técnico, todos os seus beneficiários estarão mortos (Galbraith, 1975, p. 155).

Destas inovações ocorrem duas conseqüências: a primeira é que a força de trabalho no **sistema de planejamento** diminui de uso, enquanto no **sistema de mercado** ocorre o oposto. O motivo para o menor uso da força de trabalho no sistema de planejamento, não é tanto pela busca em diminuir os custos, mas sim em aumentar a segurança e poder da Estrutura Técnica. A segunda conseqüência dessas inovações é o seu efeito sobre o meio-ambiente, que geralmente são prejudiciais.

O autor ainda faz um acréscimo às características destas invenções no sistema de planejamento:

A concepção popular da invenção, durante muito tempo, foi acentuadamente linear – existe a robusta presunção de que um produto recém inventado é melhor do que um ou dez anos antes. O último é sempre melhor. [...] a novidade tem valor por si mesma [...] Quem duvide disso terá apenas de observar a ênfase estentórea e repetitiva que toda publicidade, até a dos produtos mais estereotipados, empresta ao que é novo (Galbraith, 1975, p.160).

Pode-se concluir até o momento que, tanto no sistema de mercado quanto no **sistema de planejamento** existe a necessidade do Estado para sobreviverem, no entanto, há esforços das duas partes em não se sujeitar ao meio econômico e político, e tentar controlá-los. O meio como procuram alcançar esses objetivos é que são diferentes: *“a diferença entre o sistema de planejamento e o sistema de mercado não reside no desejo de fugir às coações do mercado e controlar o meio econômico. Reside, isso sim, nos instrumentos por cujo intermédio esses propósitos são logrados e no êxito que os acompanha”* (Galbraith, 1975, p. 51).

Outro tema defendido por Galbraith no livro **Economia e o Objetivo Público (1973)**, e que deixa deflagrar a necessidade do apoio do Estado para as corporações, é o tema sobre a interpenetração entre esferas do setor privado e do setor público, o que denominou *“simbiose burocrática”*. Esta simbiose se produz quando a Estruturas Técnicas das grandes empresas procuram influenciar à política pública, uma maneira de conseguir isto é adquirindo cargos políticos ou indicando candidatos à política que tomarão decisões que priorizem e beneficiem atividades privadas. Assim sendo, forma-se um ambiente de crescente interação entre grupos de funcionários públicos e grupos de empresários, o que acaba por influenciar as políticas públicas colocando-as a serviço de interesses privados. Para Galbraith este fenômeno gera-se

tanto em sociedades desenvolvidas quanto em uma sociedade de países subdesenvolvidos. Um exemplo desta simbiose no Brasil atualmente é dado pelo político Eduardo Suplicy, é o caso do Banco Central, onde tanto a direção quanto parte do corpo técnico do Banco estão interpenetrados com os interesses financeiros privados.

O fenômeno é antigo. O Banco Central deveria ser a autoridade máxima do sistema financeiro, mas atua freqüentemente em consonância com os grandes bancos. Converteu-se, em parte, em um instrumento de interesses financeiros particulares (Suplicy, Eduardo. O Legado de Galbraith, 2006).

Essa tendência “para o apoio recíproco” entre a estrutura técnica e a burocracia pública em “perseguir um propósito comum” se verifica principalmente nas indústrias ligadas a armamentos e a guerra, segundo o autor. São exemplos, a relação entre a Comissão de Energia Atômica e suas indústrias fornecedoras. Galbraith toma como exemplo também, os noticiários das guerras reportadas pelo jornal *The New York Times*, o autor observa a forte presença destas corporações em tantas atividades logísticas no campo de batalha. Algumas indústrias ajudam no treinamento de tropas americanas e outros fornecem munições: “[...] *No comando da guerra como na paz, o privado se torna o setor público*” (Diário do Senado Federal, 2006 *apud* Galbraith, 1975).

Nesta relação ‘simbiótica’ não é possível, entretanto, saber de onde parte a iniciativa, ou, de onde vem o maior interesse, se do setor privado ou público:

Na relação simbiótica entre as burocracias públicas e privada, [...] não se pode nem se deve chegar a conclusão sobre onde reside a iniciativa. Ninguém, de certo, poderá dizer com segurança que pertence à burocracia pública ou que pertence à firma. O que é claro é que a iniciativa não parte do cidadão (Galbraith, 1975, p. 151).

A teoria sobre simbiose burocrática fica mais clara quando observamos como Galbraith, em seu livro **Anatomia do Poder (1999)**, explica como ocorrem as relações de poder em uma organização: “*os participantes, em maior ou menor grau, submetem-se aos objetivos da organização em busca de algum objetivo comum que, por sua vez, normalmente requer a conquista da submissão de pessoas ou grupos externos à organização*” (Galbraith, 1999, p. 53).

Segundo o autor, a eficácia das organizações empresariais modernas depende de suas relações de poder internas à sua organização, ou seja, da sua eficácia em conquistar submissão dos seus empregados:

A eficácia da empresa moderna em produzir e vender seus produtos – isto é, sua capacidade de conquistar submissão externa – depende da qualidade de sua organização interna, vale dizer, da extensão e profundidade da submissão dos seus empregados. Uma submissão tão extensiva e abrangente não é imprescindível nos escalões inferiores da empresa; basta a que se obtém através do exercício rotineiro do poder compensatório<sup>7</sup>. (Isso não exclui a importância do moral elevado, isto é, do poder condicionado<sup>8</sup>, na força de trabalho; ultimamente, por exemplo, isto tem sido muito enfatizado para explicar o sucesso industrial japonês) (Galbraith, 1999, p. 61).

Além de sua organização interna, o tamanho da firma e o grau de utilização tecnológica também favorecem sua influência junto ao Estado:

Dessa maneira, o crescimento não só acentua o poder sobre os preços, os custos, os consumidores, os fornecedores, a comunidade e o Estado, mas também premeia, de maneira muito pessoal, os seus fautores. Não admira que o crescimento da firma seja uma tendência dominante do desenvolvimento da economia avançada (Galbraith, 1975, p. 41- 42).

O Estado também é importante para influenciar na procura de certos bens e serviços que, só se tornam possíveis se houver uma “ação complementar realizada pelo Estado”. O autor cita como exemplo a procura por automóveis que, exigem do Governo gastos em rodovias; ou então a procura por viagens aéreas e aviões que exige gastos públicos em terminais e rotas aéreas.

---

(7). “o poder compensatório conquista submissão oferecendo uma recompensa positiva, proporcionando algo de valor ao indivíduo que assim se submete” (Galbraith, 1999, p. 5).

(8). “o poder condicionado é exercido mediante a mudança de uma convicção, de uma crença” (Galbraith, 1999, p. 6). Já “o poder condigno obtém submissão infligindo ou ameaçando conseqüências adequadamente adversas” (Galbraith, 1999, p. 5).

No sistema de planejamento a relação com o Estado acontece de forma específica. Os grandes gastos do governo na compra de seus produtos selam este relacionamento público-privado. Estes vultosos gastos sustentam o “*ciclo de inovação e obsolescência e, portanto, a continuidade da procura*”, fator importante para a manutenção do poder no sistema de planejamento.

O sistema de planejamento ainda conta com o apoio do Estado para prover sua necessidade de mão-de-obra qualificada e instruída, isto através de uma educação ‘adestrada’, dirigida aos seus interesses e subserviente ao consumo de seus serviços e produtos, o que o autor chama de ‘uma classe cripto-serviçal’, ou seja, uma sociedade submissa.

Pode-se concluir, portanto, que: “*A sobrevivência do sistema de planejamento em sua forma presente, ou numa forma parecida, depende da sua influência sobre o Estado e do seu controle do Estado*”. A primazia deste controle sob o Estado se faz através da “*crença pública e segura na importância das coisas que ele [as firmas do sistema de planejamento] faz*”. De posse deste prestígio de fornecedor de bens e serviços, as firmas do sistema de planejamento terão influência sobre a esfera política. São três os fatores que contribuem para o aumento desta influência: a persuasão; a simbiose burocrática; e a mão-de-obra organizada.

As estratégias da persuasão são as técnicas de publicidade que criam necessidades, “*acentuam a importância de desejos frívolos*” ou em termos técnicos: “*acentua utilmente a impressão de uma constante utilidade marginal de bens numa série definida de produção aumentada*” (Galbraith, 1975, p. 168).

A segunda estratégia que é fonte objetiva do poder público é a ‘simbiose burocrática’ já explicada. No sistema de mercado esta simbiose é feita através do Legislativo, já o **sistema de planejamento** mantém relações com o governo de forma mais criteriosa: “*a associação se efetua com o setor do governo que, à proporção que as funções públicas ganham em complexidade, cresce vigorosamente*”. Um exemplo dado pelo autor são as agências reguladoras do governo, estas tendem a se tornarem cativas das firmas que ostensivamente regulam. A explicação para isto ocorrer é que as recompensas da cooperação entre a Estrutura Técnica e os “*organismos reguladores superam as do conflito*”.

A terceira fonte de poder político para o sistema de planejamento é a mão-de-obra ‘organizada’, ou seja, é o esforço por parte da Estrutura Técnica em contornar os conflitos distributivos de lucro. Isto é feito por meio de concessões salariais, satisfazendo as exigências dos sindicatos e incluindo os estes custos nos preços das mercadorias. Agindo dessa maneira, a Estrutura Técnica, consegue o que autor denomina de uma ‘identificação psíquica do empregado com a estrutura técnica’.

O sistema de planejamento acomoda o Estado às suas necessidades através dessas três fontes de poder político. As firmas no sistema de planejamento não entram em atrito com a esfera política porque “*o que serve a Estrutura Técnica – a proteção da sua autonomia de decisão, a promoção do crescimento econômico, a estabilização da procura conjunta, a aceitação da sua pretensão a uma renda superior, o fornecimento da mão-de-obra qualificada, os serviços e investimentos do governo que ela requer as outras condições do seu êxito – é o interesse público*” (Galbraith, 1975, p. 173).

Assim “*o que serve aos objetivos protetores e afirmativos [do sistema de planejamento] passa a ser ação oficial benéfica*”. Mas as firmas no sistema de planejamento também utilizam-se, da mesma forma que o Estado, da comunidade internacional. No sistema internacional estas firmas lidam com as incertezas deste comércio que lhe são peculiares. Sua forma de agir passa a ser de uma estratégia de adaptação ao país em que está sua sede, assim a Estrutura Técnica se acomoda, ‘*recriando a si mesma em outros países*’, acompanhando seu produto nas regiões onde se instalam.

No campo internacional as grandes corporações têm maiores vantagens quanto maior for o seu tamanho, isto porque, as corporações possuem maiores meios para obter com maior facilidade recursos financeiros para as suas operações de aquisição de firmas em outros países: “*As operações transnacionais exigem organização; serão tanto mais exequíveis quanto maior for a firma*” (Galbraith, 1975, p. 180).

Nas operações internacionais, a firma do sistema de planejamento procura produzir aonde os custos são mais baixos, vantagem que tem sido cada vez mais utilizada principalmente por companhias norte-americanas. “*As companhias multinacionais são um substituto para o mercado como método de organizar o intercâmbio internacional. [Elas são] [...] ilhas de poder consciente num oceano de cooperação inconsciente*” (Hymer, 1970, p. 441 *apud* Galbraith, 1975, p. 180).

O sistema transnacional é fundamentalmente uma relação entre países desenvolvidos, para Galbraith, nestes países são “*onde existem os mercados importantes e onde, por isso mesmo, tem de ser estabelecido o equilíbrio protetor do sistema de planejamento*” (Galbraith, 1975, p. 182).

Com respeito à relação existente entre o governo dos países onde se instalam as grandes companhias do sistema de planejamento, a relação é de soberania sobre estes governos nacionais.



A firma estrangeira vai para um país e enfraquece a soberania do Estado. As firmas nacionais de dimensões e organizações semelhantes, que já estão nesse país, já estão fazendo o mesmo. A firma estrangeira é mais visível, portanto, será também o seu ataque á soberania do Estado. [...] A firma multinacional não ataca a soberania do Estado por ser estrangeira, mas por ser essa a tendência do sistema de planejamento (Galbraith, 1975, p. 183).

Galbraith diz ainda a respeito do comportamento dessas companhias transnacionais, que sua atuação no país onde se instalam será mais cautelosa tanto com respeito à legislação, quanto aos governos, na sua persuasão pública do que seriam em seus países de origem. A firma se empenhará em ser excepcionalmente diplomática no seu tratamento e influência com o governo estrangeiro.

Com respeito à política salarial das companhias transnacionais nestes países, o autor não concorda com a opinião comum de que estas firmas exercem autoridade sobre salários e preços:

A firma multinacional entra no país para participar do processo de fixação de salários e preços desse país – para proteger-se das vantagens salariais dos produtores nacionais ou para associar-se ao equilíbrio de preços que a preserva de uma desastrosa competição. Os seus objetivos protetores afirmativos são os mesmos das firmas nacionais (Galbraith, 1975, p. 184).

Portanto, internamente aos países onde se instalam, as grandes companhias procuram evitar conflitos, adaptando-se as relações já existentes entre trabalhadores e setor privado. No entanto, é no âmbito internacional que os fatores como salário, preços, relação entre trabalhadores e grandes companhias apresenta um aparente conflito. O que se vê na esfera internacional é que o sistema transnacional “*internacionaliza a tendência para o desenvolvimento desigual e para a renda desigual*”. Assim como se intensifica a desigualdade entre o sistema de mercado e o sistema de planejamento internacionalmente [o que se verificava também entre o sistema de mercado e o sistema de planejamento dentro de um país].

Com o aparecimento do sistema transnacional, o capital, a tecnologia e a mão-de-obra qualificada passam para as mãos de uma única organização. A autoridade dessa organização ultrapassa as fronteiras nacionais. O mesmo acontece com a capacidade

de persuadir fregueses e a comunidade e de lograr o apoio necessário do Estado. [...] As companhias multinacionais estão nos países desenvolvidos; os países subdesenvolvidos continuam a conformar-se com o modelo de mercado. Dessa maneira, o sistema transnacional acentua a desigualdade no desenvolvimento entre o mundo atualmente desenvolvido e o resto (Galbraith, 1975, p. 186).

No sistema de planejamento a ação do Estado é fundamental para sua existência, o sistema de planejamento depende do Estado, posto que este é responsável pelo ‘bom funcionamento’ da economia como um todo. O sistema de planejamento, no entanto, é potencialmente responsável pelo agravamento das crises econômicas, como as recessões e os períodos de inflação: *“com a ascensão do sistema de planejamento a economia passou a estar sistematicamente sujeita à instabilidade descendente – às recessões. O mesmo desenvolvimento a sujeitou também, sistematicamente, a inflação”*. Portanto, *“o sistema de planejamento, na ausência da intervenção estatal, é intrinsecamente instável”* (Galbraith, 1975, p. 196).

Correlacionando com o que foi descrito a cima, o autor diz que há no sistema de planejamento uma condescendência para ceder às reivindicações salariais normalmente, para se evitar as crises econômicas, que indiretamente recairão sobre as companhias do sistema de planejamento: *“assim se explica a tendência do sistema de planejamento para uma espiral ascendente continuada e cumulativa de salários e preços”* (Galbraith, 1975, p. 199).

No entanto, a contrapartida dessa sujeição às reivindicações está a ascendência da inflação: *“essa inflação transbordou do sistema de planejamento para perturbar o salário e outras estruturas de custo no sistema de mercado e também no setor público da economia.”* (Galbraith, 1975, p. 199). Essa suscetibilidade da economia a períodos de recessão e a inflação tem como princípio desencadeador à ascensão do sistema de planejamento, e o surgimento do poder dos sindicatos, segundo o ator.

Os meios utilizados pelo governo, para o controle destas crises inflacionárias são, por exemplos, as políticas de cunho ortodoxas: como a redução dos gastos do governo; o aumento das taxas de juros e redução de fundos para empréstimos; e o aumento da carga tributária que, no entanto, não surtem efeito. *“Daí que se torna inevitável, apesar do dano causado às crenças neoclássicas, a ação franca do governo sobre salários e preços”* (Galbraith, 1975, p. 206).

Com respeito aos gastos do governo e suas prioridades, Galbraith afirma que *“a distribuição dos recursos públicos reflete o poder do sistema de planejamento sobre o Estado”*. Há uma estreita relação entre os gastos do governo e os interesses das grandes

corporações: “*onde esse poder [do sistema de planejamento] é grande, os serviços são amplos e excessivos. Onde ele inexistente, os serviços públicos são estagnados*” (Galbraith, 1975, p. 211).

Dessa maneira a oferta de serviços públicos está atrelada às estruturas técnicas do sistema de planejamento. Os serviços públicos frequentemente oferecidos estarão onde “*as burocracias públicas se acham simbioticamente associadas às Estruturas Técnicas mais desenvolvidas do sistema de planejamento*” (Galbraith, 1975, p. 211).

A seguir será apresentado um tema colocado a par pelo autor, em que reuni todas as informações dadas sobre as características do funcionamento do sistema de mercado e do sistema de planejamento atrelando-as a conjuntura econômica vigente a época em que foi escrito o livro, a década de 70. O autor se propõe a elucidar sete questionamentos ou críticas feitas desta presente época:

O primeiro questionamento é sobre o porquê do desempenho produtivo das indústrias parece ser irracional, ou melhor, porque certos bens considerados não necessários são produzidos mais abundantemente do que os bens de primeira necessidade? Galbraith faz ver que esse fato ocorre porque há diferenças no poder de persuasão entre o sistema de mercado e o sistema de planejamento para influenciar o meio econômico:

Isto acontece porque o poder de organizar recursos e persuadir os consumidores e o governo quanto à necessidade está desigualmente distribuída entre o sistema de mercado e o sistema de planejamento. [...] a irracionalidade é acentuada pela maior capacidade do sistema de planejamento de conseguir o apoio da comunidade e do Estado para as coisas que [ ] sustentam a produção e pela maneira com que a estabilização da economia favorece os gastos públicos em favor do sistema de planejamento [...] (Galbraith, 1975, p. 210).

O segundo questionamento é sobre a aparência desordenada, sem critérios que tem os gastos do governo (esta visão é mais acentuada para os cidadãos de países desenvolvidos, onde os gastos do governo são intensos com a ‘indústria da guerra’ e militar-espacial). Neste caso, o autor explica que a distribuição dos recursos do governo “*reflete o poder do sistema de planejamento sobre o Estado*”. O sistema de mercado, no entanto, ainda possui algum poder de persuasão junto ao governo por intermédio do legislativo, principalmente o setor ligado a agricultura comercial. Dessa maneira, onde o poder do sistema de planejamento for maior, os serviços públicos também o serão.

O terceiro questionamento diz respeito a forma desigual na distribuição de renda. São cinco os fatores que levam esta distribuição desigual: a aceitação as reivindicações salariais dos sindicatos pelo sistema de planejamento; o controle de preços e custos feitos por este sistema; o controle dos preços cobrados e pagos ao sistema de mercado exercido pelo sistema de planejamento; as medidas para deter a inflação que reduzem a procura, os preços e as rendas no sistema de mercado; e por último, a exigência de trabalhadores mais qualificados pelo sistema de planejamento “*que aumentam as diferenças de salário entre o sistema de mercado e o sistema de planejamento*”.

Quarto questionamento: inúmeros produtos não têm “*função séria nem executam segura e adequadamente a sua suposta função*”. Isto acontece porque no sistema de planejamento uma inovação não é a utilidade que mais importa, mas sim sua efetivada venda. “*Uma mudança sem função pode ser tão proveitosa para vender um produto quanto uma mudança funcional*” (Galbraith, 1975, p. 217).

O quinto questionamento é sobre as externalidades negativas causadas pelo modo de produção atual. O objetivo do sistema de planejamento é o crescimento, e assim tanto maior será o impacto sobre o meio ambiente. A agravante desse objetivo de produção é o fato de que se enfatiza o desenvolvimento econômico através desse modelo, aclamando os produtos do sistema de planejamento como indicadores de progresso econômico. Assim:

[...] o sistema de planejamento tem uma alta dinâmica técnica. Isto significa que ele substitui regularmente as formas de poluição a que as pessoas já se acostumaram por outras formas a que as pessoas ainda não estão acostumadas. Substitui o medo dos perigos conhecidos [...] pelo espectro desconhecido [...] (Galbraith, 1975, p. 219).

A preocupação com respeito a insensibilidade das Grandes Companhias ao público e o seu poder excessivo sobre o Estado, é o sexto questionamento. Este poder de influenciar a esfera pública realmente existe e foi chamada por Galbraith de ‘simbiose burocrática’, explicada anteriormente. O sistema de planejamento determina o produto que deve ser desenvolvido, estabelece os preços e, persuade o consumidor. E na relação que tem com o setor público e sua burocracia, determina de modo semelhante o consentimento do legislativo para a produção que foi decidida.

O sétimo questionamento está em torno da tendência da economia para às crises de inflação, que já foram elucidadas parágrafos a cima.

Galbraith é da opinião que o sistema econômico não tende por si só a aperfeiçoar-se:

O desenvolvimento díspar, desigualdade, a inovação frívola e errática, o ataque ao meio ambiente, a indiferença à personalidade, o poder sobre o Estado, a inflação, o fracasso da coordenação inter-industrial fazem parte do sistema como fazem parte da realidade. [...] Pertencem profundamente ao sistema. Participam de um sistema em que o poder e desigualdade exercida pelos produtores; derivam do exercício desse poder, que abrange, organicamente, o Estado – a fonte normal da forma. Dependem, além disso, da sua influência sobre as nossas crenças (Galbraith, 1975, p. 223).

[...] As falhas do sistema são reais – penosas e até opressivas. A imaginação trabalhará contra tudo, exceto o interesse próprio e a teimosa resistência de um numero sempre surpreendente de pessoas que precisam ser enganadas. A reforma não começa com as leis nem com o governo. Começa com a maneira pela qual encaramos o sistema econômico – com a crença (Galbraith, 1975, p. 223).

### 3.2.2 François Chesnais

*A mundialização da economia de mercado, privatizada, desregulamentada e liberalizada, está ‘liberando’ o capitalismo das regras, procedimentos e instituições que haviam permitido, à escala nacional, construir o ‘contrato social’ – o Estado providenciário ou Welfare State.*

R. Petrella, 1994

O estudo será baseado na obra **A Mundialização do Capital**, editado em 1994. Inicialmente o autor faz algumas definições de termos que serão constantemente utilizados durante o desenvolvimento de sua tese. A seguir passaremos à exposição de alguns eventos históricos importantes citados pelo autor que definem por sua vez as atuais características das grandes corporações transnacionais. Serão destacadas algumas estratégias utilizadas pelas corporações transnacionais como do Investimento Externo Direto (IED) e as Novas Formas de Investimento (NFI), e mostrada a correlação entre estes e modo como estão organizadas as corporações. Logo após, será vista as principais características das companhias transnacionais, como seu caráter financeiro, e sua relação com a tecnologia.

Nesta obra o autor faz uma radiografia política do capitalismo a partir da década de 80, tendo como foco a análise da hegemonia do capital financeiro na mundialização, procurando

provar que há uma estreita relação entre o crescimento do fenômeno do capital financeiro e a crise produtiva.

### 3.2.2.1 A mundialização do capital e seu início

Chesnais argumenta que a expressão ‘globalização’ deveria ser substituída por ‘mundialização’, porque este último termo é o que mais condiz com os atuais fenômenos mundiais: a ‘mundialização do capital’, a movimentação de fluxos de capitais ao redor do mundo, a crescente influência do papel das Grandes Corporações Transnacionais na economia mundial e a predominância “do capital especulativo e financeiro” sobre “o capital produtivo”.

Dando continuidade a esta explicação, Chesnais parte deste termo para afirmar que no início da década de 1980 surge uma nova etapa do desenvolvimento do capitalismo, chamada pelo autor de “**mundialização do capital**”. Este fenômeno, afirma o autor, é um novo regime de acumulação capitalista, com características próprias. Dentre estas particularidades está o de ter-se desenvolvido em plena crise de superprodução.

Uma série de indicadores macroeconômicos da década de 80 apontam para uma economia que entra em um novo regime mundial de acumulação do capital, em que mudaram os “mecanismos que comandam seu desempenho e sua regulação”, e no qual tem se visto uma dinâmica mais intensa da **esfera financeira**. A **mundialização do capital** é: *"algo mais – ou mesmo outra coisa – do que uma simples fase a mais no processo de internacionalização do capital iniciado há mais de um século"*, afirma Chesnais (Chesnais, 1996 p.15).

Os indicadores mais marcantes da macroeconomia do capitalismo mundial na década de 90 que, segundo Chesnais, caracterizam o novo regime de acumulação predominantemente financeira, denominado de mundialização do capital são: taxas de crescimento do PIB muito baixas; deflação rastejante; conjuntura mundial extremamente instável, marcada por constantes sobressaltos monetários e financeiros; alto nível de desemprego estrutural; marginalização de regiões inteiras em relação ao sistema de trocas; concorrência internacional cada vez mais intensa, geradora de sérios conflitos comerciais entre as grandes potências da "Tríade" (Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão).

A essência do novo regime de acumulação do capital está na esfera financeira como foi dito anteriormente, o predomínio da ação do capital é a forma rentista e parasitária, onde as necessidades estão subordinadas às novas formas de centralização do capital-dinheiro, em

especial a de Fundos Mútuos de investimento e o de Fundos de Pensão. A **internacionalização do capital ou globalização financeira ou mundialização do capital** tem como características: a liberalização, a desregulamentação, a mobilidade, e a propriedade de pôr em concorrência as diferenças no preço da força de trabalho entre um país e outro, e tudo isso, combinado com as novas tecnologias de comunicação.

No entanto, quem decide se um país é um mercado financeiro atraente são os gestores destas carteiras de ativos:

[...] basta pouca coisa para que um lugar financeiramente atraente deixe de sê-lo em questão de dias, de certa forma, fuja da órbita da mundialização financeira [...] Não é todo planeta que interessa ao capital, mas somente partes deles, mesmo que suas operações sejam poluidoras a nível mundial, no plano da ecologia como em outros (Chesnais, 1996, p. 17-18).

A denominação do termo mundialização do capital ainda é explicada por Chesnais não como sendo uma ‘mundialização das trocas’ – a comercialização de mercadorias e serviços – mas uma ‘mundialização das operações do capital’, na sua forma industrial e financeira [nos anos 80 e 90 foram os investimentos diretos e os rendimentos de capital, os investimentos que mais cresceram]. O termo ‘mundialização’ diz respeito também a outras três dimensões: às atividades dos grupos empresariais, aos fluxos comerciais e a globalização financeira ou fluxo de capital monetário (Chesnais, 1996, p. 29). Esta última é mais analisada por Chesnais porque segundo o autor, é exatamente esta esfera que tem maior destaque na configuração mundial da economia.

A mundialização do capital é, antes de tudo, decorrente de determinações políticas. O *político* e o *econômico* devem ser considerados para a análise do fenômeno da mundialização do capital. Pois uma acumulação predominantemente rentista como ocorre, reflete “*mudanças qualitativas nas relações de força política entre o capital e o trabalho, assim como entre o capital e o Estado, em sua forma de Estado de Bem-Estar*”.

O marco histórico da "mundialização do capital" é a recessão de 1974 - 1975. Neste período, o capital procurou romper os vínculos com as relações sociais, leis e regulamentações. Os fatos que contribuíram para a ofensiva do capital a partir dos anos 70 foram: a acumulação do capital no período Fordista; as novas tecnologias que foram utilizadas pelas corporações para transformar as relações com os trabalhadores e as organizações sindicais e as políticas de liberalização, desregulamentação e privatizações (políticas

neoliberais). O período Fordista foi especialmente importante para o fortalecimento do capital industrial e financeiro, que por sua vez, desenvolveu as novas tecnologias vinculadas à III Revolução Tecnológica.

Com respeito às políticas neoliberais, esta propiciou a liberalização e desregulamentação necessária para o desenvolvimento das novas ações do capital e do mercado mundial. Ocorrem a partir desse momento de liberalização do mercado, mudanças também nas relações entre capital e Estado e, capital e trabalho. Concomitantemente a esses acontecimentos, a ideologia da ‘globalização’ passa a ser divulgada como a nova orientação capitalista, e ao mesmo tempo se desenvolve o ideológico do “progresso técnico”, que estimula o uso da teleinformática ou telemática. Esta propiciou às grandes companhias e aos bancos “*a possibilidade de controlar a expansão de seus ativos em escala internacional e, de reforçar o âmbito mundial de suas operações*”, ela ainda permitiu uma maior fragmentação do processo de trabalho e o surgimento de novas formas de trabalho, como o ‘domiciliar’ (Chesnais, 1996, p. 28).

É na virada da década de 70 para 80, junto com a ofensiva do capital na produção (a reestruturação produtiva, o Taylorismo) e da ofensiva do capital na política (o neoliberalismo) que se dá à partida para a “mundialização do capital”:

[...] os dois fatores principais que, na década de 80, aceleraram as mudanças nas novas formas de internacionalização que prevaleciam anteriormente, e que levaram a globalização, seriam, em primeiro lugar, “a desregulamentação financeira e o desenvolvimento, cada vez mais acentuado, da globalização financeira” e, em segundo lugar, “o papel das novas tecnologias que funcionam, ao mesmo tempo, como condição permissiva e como fator de intensificação dessa globalização” (Chesnais, 1996, p. 26).

Chesnais ainda acrescenta sobre este período de 1970 à 1980, as palavras de um outro autor, Oman, que afirma que “*embora os progressos tecnológicos e certas políticas, especialmente a desregulamentação de mercados, tenham impulsionado a globalização desde o fim da década de 1970, conferindo-lhe, ao mesmo tempo, uma forma articular, hoje o determinante essencial é a transformação em profundidade do modo predominante de organização do trabalho*” (Oman, 1994 apud CHESNAIS, 1996, p. 27).

O autor chama à atenção para o fato de que o “triunfo atual do mercado” não seria possível sem o apoio político dos Estados capitalistas mais poderosos, como os membros do G7. Por meio de uma articulação entre o político e econômico criou-se condições propícias



para o desenvolvimento do ambiente para o novo regime dominante, a globalização (Chesnais, 1997, p. 23-24).

### 3.2.2.2 A Mundialização e o Investimento Externo Direto (IDE)

A **Globalização ou a Mundialização**<sup>9</sup> tendeu a alterar os fatores geradores de interdependência entre as economias nacionais; por exemplo, nos anos 90, o IED superou o comércio exterior e foi a principal característica da internacionalização. O IED, ao contrário das trocas, tende a moldar as estruturas que predominam na produção e no intercâmbio de bens e serviços. De certo modo, é o significado do IED e sua peculiar natureza que corroboraram para a ‘disseminação de um padrão mundial de inovações produtivas’ - o Toyotismo – que padronizou o gerenciamento da produção, e o intercâmbio de capital em vários lugares do mundo capitalista. O IED encontra-se em maior concentração dentro dos países adiantados, especialmente os da Tríade (Estados Unidos, Europa e Japão). Sua disseminação tende a ser acompanhada pela globalização das instituições bancárias e financeiras, cujo efeito é facilitar as fusões e aquisições das companhias transnacionais.

Sobre estes intercâmbios entre os grandes grupos industriais, há uma exigência de proximidade da produção toyotista, bem como proximidade ao mercado final, assim ocorre uma regionalização do comércio exterior nos três pólos da Tríade (Estados Unidos, Europa e Japão). As grandes companhias transnacionais tendem a se organizarem em “empresas-redes” nestes intercâmbios: “[...] *as novas formas de gerenciamento e controle, valendo-se de complexas modalidades de terceirização, visam a ajudar os grandes grupos a reconciliar a centralização do capital e a descentralização das operações [...]*” (Chesnais, 1996 p. 33).

---

(9). O termo ‘globalização’ surgiu no início dos anos 80, nas escolas americanas de administração de empresas, as *Business Management Schools* de Harvard, Columbia, Standford etc. E foi popularizado nas obras dos consultores de estratégia e marketing formados nestas escolas – K. Ohmae e M.E. Porter. O termo ‘mundialização’ é de origem francesa (Chesnais, 1996, p. 23-24).

A interpenetração de capitais de diferentes nacionalidades também é uma característica comum nos IED; o investimento internacional ‘cruzado’ e as fusões-aquisições transfronteiras produzem estruturas de oferta altamente concentradas. Assim, houve o surgimento de **oligopólios mundiais**<sup>10</sup> em crescente número, constituídos na maior parte por oligopólios japoneses, americanos e europeus, que por sua vez criaram um espaço de concorrência e de cooperação entre eles, limitando a entrada de novos concorrentes de fora da área da OCDE (Organizações de Cooperação e Desenvolvimento Econômico), “*tanto por barreiras de entrada de tipo industrial, quanto por barreiras comerciais regidas pelo GATT*” (Chesnais, 1996, p. 33).

Assim, o capital concentrado na forma monetária favoreceu a emergência da globalização financeira e acentuou os aspectos financeiros dos grupos industriais. Portanto, a globalização ou a mundialização é antes de tudo, a globalização do capital e não a globalização das trocas comerciais.

Com respeito às relações capital-trabalho neste contexto de IED [que significa também uma conjuntura com novas tecnologias] os grupos industriais modificaram de forma significativa suas relações com a classe operária, principalmente no setor industrial. O resultado destas novas relações de trabalho foi a exploração de zonas de baixo salário e de reduzida proteção social, perto das bases industriais e mesmo dentro dos pólos da Tríade.

Estas novas relações de trabalho foram desenvolvidas devido à [além das novas tecnologias] desregulamentação e a flexibilização dos contratos de trabalho, às novas formas de gerenciamento e ao apoio do próprio Estado, segundo Chesnais.

Mesmo havendo uma universalização destas novas relações de trabalho não há, no entanto, uma integração do trabalho. Anteriormente, na expansão do sistema capitalista, a ação era a de integração simultânea de três mercados: o das mercadorias, o do capital e tecnologia, e o do trabalho; no movimento atual de mundialização do capital, esta integração não acontece mais: “*começa a se tornar integrado quanto às mercadorias; [...] tende igualmente a se integrar no que diz respeito às tecnologias e às novas técnicas financeiras [...]. Mas não está integrado quanto ao trabalho*” (S. Amim, 1980 apud CHESNAIS, 1996, p. 40).

---

(10). O conceito de ‘oligopólio mundial’ vêm do escritor K. Ohmae (*Triad Power*, New York, *The Free Press*, 1985); refere-se ao “atual modo principal de organização das relações entre as maiores firmas mundiais.” O termo oligopólio mundial também remete ao que o autor Ohmae chamou de Tríade (Chesnais, 1994, p.36). “Os três pólos da Tríade indicam os E.U.A., a União Européia e o Japão, mas em torno desses pólos formam-se associações um pouco maiores” (Chesnais, 1996, p. 63).

Assim sendo, essa não integração do trabalho, permite que as grandes companhias explorem as diferenças de preço da força de trabalho, entre diversos países e regiões, atravessando legislações trabalhistas e convenções salariais nacionais:

A liberalização do comércio exterior e dos movimentos de capitais permitiu impor, às classes operárias dos países capitalistas avançados, a flexibilização do trabalho e o rebaixamento dos salários. “A tendência é para o alinhamento nas condições mais desfavoráveis aos assalariados” (Chesnais, 1996, p.40).

### 3.2.2.3 A empresa multinacional hoje, segundo Chesnais

Em 1990 o número existente de multinacionais, segundo a UNCTAD, era de quase 37 mil; a análise se concentrou nas cem primeiras empresas ou grupos transnacionais que em 1990 concentravam em suas mãos cerca de um terço do montante total mundial de Investimento Externo Direto (IED); possuem ativos de valor acumulado da ordem de 3,2 trilhões de dólares, sendo que cerca de 40% estão situados fora do país de origem. (Chesnais, 1996, p.72). (Ver anexo A, vinte cinco destas cem empresas enumeradas pelo relatório da UNCTAD).

A explicação que Chesnais usa para definir empresa multinacional, ele empresta de outro estudioso, R. Vernon, para quem uma empresa multinacional é uma “*grande companhia com filiais industriais em, pelo menos, seis países*”; estas empresas ainda sofrem pressões dos principais países de origem dessas companhias. Uma segunda definição dada pelo autor, ele empresta de C. A. Michalet: “*uma empresa (ou um grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebida em escala mundial*” (C. A. Michalet, 1985, p.11 *apud* CHESNAIS, 1996, p.73).

A partir destas definições Chesnais faz cinco observações: a primeira é a de que a companhia multinacional começou como uma ‘grande empresa no plano nacional’, e assim, uma segunda conclusão, significa que ela se desenvolveu durante um ‘processo longo e complexo de concentração e centralização do capital, e que, freqüentemente, se diversificou, antes de começar a se internacionalizar’; a terceira conclusão, é que a companhia multinacional por ter uma origem nacional, seus pontos fortes e fracos estão ligados a sua

base nacional, ou seja, aos pontos fortes e fracos de seu Estado; uma quarta conclusão é de que as companhias são, em geral, um ‘grupo, cuja forma jurídica contemporânea é a *holding* internacional’; e última conclusão: a multinacional atua em escala mundial e tem estratégias e uma organização estabelecida para isso.

Com respeito à divisão destes grupos multinacionais em matriz, geralmente um *holding*, e filiais, Chesnais observa que, a matriz tem a função de ‘arbitragem das participações financeiras’ e que por isso mesmo confere caráter financeiro ao grupo. O grupo adota, na maior parte do que é visto na atualidade, múltiplas atividades de produção, e tem como centro uma empresa financeira:

[...] como grupo “em torno de um centro financeiro e através de uma teia de vínculos, principalmente financeiros, mas em certos casos também pessoais” [...] [é considerada] como sendo “o modo dominante de segmentação do capital, no estágio atual do capitalismo” (M. Beaud, 1978 apud CHESNAIS, 1996, p. 76).

A segmentação das empresas multinacionais em várias atividades é uma forma de estratégia que os grupos usam para valorizar o capital, o tornando multiforme; que pode ter a forma produtiva ou, uma variedade de formas que podem não assumir nem caráter industrial, nem criação de valor, “às vezes apresentando aspectos improdutivos, quando não parasitários”.

Uma outra estratégia utilizada pelas multinacionais é a que Chesnais empresta do teórico C. A. Michalet, é a estratégia “**tecno-financeira**”, esta corresponde à “*uma forma de internacionalização baseada nos ativos intangíveis da companhia, no seu capital humano*” (C. A. Michalet, 1985 apud CHESNAIS, 1996, p.76) e ainda:

A estratégia tecno-financeira é resultado de uma evolução das atividades das companhias no exterior, passando da produção material direta para o fornecimento de serviços. A base de sua competitividade está alicerçada na definição de um know-how e na P&D. Ela tentará valorizar essa vantagem em todos os setores onde for possível aplicar suas competências tecnológicas. Com isso, ela tenderá a sair do seu setor de origem e diversificar-se em modalidades totalmente originais. Sua nova força reside em sua capacidade de montar ‘operações complexas’, [que] irão exigir a combinação de operadores vindos de horizontes muito diferentes: empresas industriais, firmas de engenharia, bancos internacionais, organismos multilaterais de financiamento. Destes, uns serão locais, outros estrangeiros, outros terão estatuto internacional (C. A. Michalet, 1985, p. 59-60 apud CHESNAIS, 1996, p.77).

O princípio motivador destas companhias multinacionais é o lucro, segundo o autor. Mas se somam a esse motivo, os objetivos de crescer e durar. Para tal as multinacionais buscam aumentar sua rentabilidade não só na sua produção e comercialização, mas nos rendimentos financeiros de seus ativos. Aqui Chesnais faz uma observação: “*a novidade, aqui, decorre dos limites, cada vez mais indistintos, entre lucro e renda*”. (Chesnais, 1996, p. 78). Estes rendimentos financeiros provém de uma infinidade de relações com outras companhias, participações minoritárias de companhias coligadas, das participações em cascatas, numerosos acordos de terceirização e de cooperação inter-empresas que levam a tornar “indistintas as fronteiras” da companhia (Chesnais, op. cit., p.78).

Além dos IED existe outra forma de investimento utilizado pelas corporações empresarias, denominada pelo autor de **Novas Formas de Investimento (NFI)**. As **novas formas de investimento** são, para Chesnais, o oposto do investimento externo direto, este necessita um aporte de capital monetário, já as NFI “*garantem a uma companhia uma fração do capital e o direito de conhecer a conduta de outra companhia, sendo que o operador/parceiro estrangeiro não fornece nenhum aporte em capital, mas somente em ativos imateriais*”. As NFI originam-se, ou em uma participação minoritária, ou em uma empresa comum (a chamada *join-venture*), e estas cedem o direito, à multinacional, de propriedade de uma fração do capital, e de acompanhar a conduta de parceiro menos poderoso, e tudo isto com base na posse que a multinacional têm em ativos imateriais que ela cedeu, como exemplos, o *know-how* de gestão, as licenças tecnológicas, o *franchising* e o *leasing*. A lógica destas companhias multinacionais é a do investimento, segundo Chesnais, e não a da venda (exportações).

O atributo maior das empresas multinacionais não é o seu tamanho, porque existe ‘multinacionalização’ de categorias de pequenas e médias empresas; também não é o fato de possuírem filiais espalhadas geograficamente ao redor do mundo, ou estarem coligadas a outras empresas. O fato que as tornam ‘grandes companhias’ e multinacionalizadas é o aspecto móvel do seu capital, ou melhor, não importa o ramo industrial, nem a localização geográfica, o objetivo principal é a auto-valorização do seu capital, assim: “[...] *um dos atributos ideais do capital [...] é a mobilidade, a recusa a se prender a determinadas modalidades de comprometimento setorial ou geográfico [...] bem como a capacidade de se soltar, de desistir tanto quanto de investir*” (Chesnais, 1996, p. 81).

As grandes companhias se tornam multinacionais porque é mais vantajoso criar filiais e assim investir diretamente em outros países, do que arcar com os custos altos das exportações e da venda de licenças: “*a realização desse objetivo [a luta contra os custos de*

*transação], não apenas leva as companhias a criarem filiais em vários países no exterior; também, as obriga a ligá-las muito estreitamente, sob controle único, para dominar a internalização internacional dos custos de transação” (Chesnais, 1996, p. 84).*

A **‘internalização’** é um instrumento de estratégia dos oligopolistas, ela proporciona um meio de *“criar e, sobretudo de reforçar essa vantagem [...] As filias permitem as multinacionais segmentar os mercados nacionais e utilizar a discriminação de preços para maximizar seu lucro, em nível mundial”* (Chesnais, 1996, p. 85). Um exemplo de internalização é o uso que as grandes companhias fazem da tecnologia, para dominar e valorizar a tecnologia que ela mesma produziu, evitando que ela se dilua entre outras empresas, a companhia cria um mercado interno da companhia: *“a vantagem específica resultante da internalização dá á grande companhia uma peculiar capacidade de fazer frutificar, como fonte de renda, suas patentes e licenças, negociando sua cessão e, hoje, seu intercâmbio cruzado”* (Chesnais, 1996, p. 87).

Os fatores que determinam como os grupos industriais multinacionais atuam mundialmente são: o custo da mão-de-obra, a demanda maior, mercados mais promissores, a capacidade dessas companhias multinacionais de tirar proveito da liberalização do comércio exterior e da Telemática [ciência que trata da manipulação e utilização da informação através do uso combinado de computador e meios de telecomunicação] e ainda: *“onde seus principais rivais devem ser enfrentados num confronto direto”*, segundo Chesnais.

Estes grupos industriais o autor as defini como sendo diversas “empresas-redes”, que são empresas centralizadas de modo que o capital dominante pode se apossar de parte da mais-valia extraída de empresas subordinadas, espalhadas pelo mundo. Trata-se de um novo tipo de capital produtivo que não só extrai mais-valia diretamente, mas que também vende direito de extrair mais-valia em seu nome, sem arriscar o capital. São indústrias, onde a existência repousa de maneira quase exclusiva, em sua capacidade de tirar proveito da liberalização do comércio e da Telemática, e se beneficiaram das diferenças de preço do trabalho, dos baixos custos salariais, e da ausência de legislação trabalhista (Chesnais, 1996, p.104 e 113):

O estabelecimento de um espaço multinacional integrado não significa que as multinacionais eliminem as desigualdades nacionais. Não podem fazê-lo, e não têm interesse de atuarem nesse sentido, [se quiserem continuar a] tirar proveito das diferenças existentes entre os países (C. A. Michalet, 1985 apud CHESNAIS, 1996, p.117).

Os grandes grupos empresariais, por atuarem de forma oligopolista, fazem com que haja uma dependência mútua entre eles, e assim, a adoção de formas de cooperação e de concorrência entre estas maiores companhias transnacionais. No entanto, isto não significa que não haja rivalidades, a “arena mundial”. A concorrência está nas estratégias adotadas por cada um destas grandes multinacionais e, estas estratégias se encontram no modo como exploram as desigualdades nacionais: *“é sempre explorando, o melhor possível as desigualdades nacionais, e até reconstituindo-as, que os oligopólios levam a concorrência, Isto vale até dentro do Primeiro Mundo, embora suas estratégias coletivas tenham por efeito homogeneizá-lo cada dia mais”* (Chesnais, 1996, p.117).

Chesnais divide a competitividade estrutural existente nos grandes grupos industriais transnacionais, em três componentes: em eficácia; em segundo: as relações dos bancos e do sistema financeiro e por último as externalidades positivas.

A eficácia, diz respeito aos investimentos pesados em tecnologia, modernizando suas indústrias de bens de investimentos. Ainda há um esforço no sentido de preservar o papel articulador dessa indústria de bens de investimentos para a difusão inter-setorial de tecnologia, para o restante de todo sistema.

O segundo componente, as relações das indústrias com bancos e os sistema financeiro, têm como efeito salvaguardar o investimento das indústrias, e proteger suas inovações. Os bancos e o mercado de capitais são responsáveis pelo financiamento das inovações e de outros investimentos imateriais, assim como proteção para o período de maturação destas inovações. Os bancos também contribuem para à sobrevivência das empresas nacionais, principalmente as com potencial tecnológico. De acordo com essa atitude, na Alemanha, os bancos dão apoio às indústrias nacionais, e se sentem responsáveis pela indústria doméstica; no caso japonês, os bancos estão, em parte, subordinados a indústria.

Quanto às externalidades positivas, o terceiro componente da competitividade estrutural, diz respeito às infra-estruturas e serviços públicos, o nível de qualificação da mão-de-obra e a qualidade das pesquisas (centros de pesquisas públicas e universitárias) e das infra-estruturas científicas:

[...] Essas externalidades são, em grande parte, resultado da ação e dos investimentos do Estado, bem como dos governos regionais. Resultam também do comportamento e dos investimentos das próprias companhias. O papel desses fatores na competitividade sistêmica é mais ambíguo. Quando se combinam com os dois fatores descritos acima, as externalidades dão, com certeza, uma fonte de competitividade sistêmica. Caso contrário são, sobretudo, um componente

importante da “atratividade” de um país para as multinacionais, um dos elementos da concorrência travada entre os “locais” para atrair investimentos estrangeiros (Chesnais, 1996, p. 123).

### 3.2.2.4 A tecnologia e as Grandes Companhias Transnacionais

As maiores despesas das companhias transnacionais estão com P&D. A tecnologia é um fator vital para a grande companhia transnacional; ela determina as relações de cooperação e de concorrência entre os rivais [na década de 70, as cinco maiores companhias americanas investiram 70% da P&D na indústria automobilística, 55% na eletrônica, 50% na têxtil e 78% na siderurgia – Fonte: Chesnais, 1996, p. 141]:

As transformações advindas, desde fins da década de 70, nas relações entre a ciência, a tecnologia e a atividade industrial fizeram da tecnologia um fator de competitividade, muitas vezes decisivo, cujas características afetam praticamente todo sistema industrial (Chesnais, 1996, p.142).

A biotecnologia têm sido a dianteira das P&D, os gastos nesse tipo de pesquisa deixam flagrar a particularidade de que há uma “*interpenetração entre a tecnologia industrial, de finalidade competitiva, e a pesquisa de base pura*” (*ibid*, 1996).

Como os gastos em P&D exigem grandes vultos em investimentos, há a necessidade para as grandes companhias de alianças e acordos, para que haja “*o aperfeiçoamento acelerado de tecnologia [compartilhando parte de seus recursos de P&D, trocando conhecimentos que cada uma detém], bem como para sua apropriação e proteção*”. Tais acordos podem ser feitos com o próprio Estado onde estão estas grandes companhias transnacionais: “*para os Estados, a tecnologia sempre foi considerada um campo que afeta a soberania*”, segundo Chesnais citando o autor G. Ferné (G. Ferné *et al.*, 1992 *apud* CHESNAIS, 1996, p. 144). Chesnais ainda acrescenta o fato de que há por parte do Estado um interesse em se resguardar e fazer estabelecer sua soberania, nesta atitude de assumir investimentos em tecnologia: “*O lugar até hoje ocupado pela política tecnológica resulta [ ] de parte dos Estados, a tentativa de manter alguma função e algum papel perante o processo de mundialização*” (Chesnais, 1996, p. 144).



Na Tríade, as maiores empresas conseguiram fazer com que seus governos os apoiassem na elaboração e financiamento de programas ligados a P&D, tais empresas Chesnais diz pertencerem à um tipo específico, o das “indústrias estratégicas”, principalmente pela característica de estarem ligadas com o setor militar e espacial.

Assim como ocorreu com o capital, a tecnologia também é mundializada. Esta mundialização acontece de cinco modos diferentes, segundo Chesnais: o primeiro modo, diz respeito à combinação de insumos vindos do exterior com a tecnologia do grupo. A produção deste modo dissemina os procedimentos de produção [o *know-how*]. Este tipo de ação, as grandes companhias praticam em escala mundial através de IED; são unidades de P&D instaladas nas filiais fora do país de origem da empresa transnacional, ou ainda laboratórios criados ou integrados por aquisições/fusões nas diferentes regiões do mundo.

O segundo modo é através da organização das atividades de pesquisa tecnológica e de aquisição de insumos especializados junto às universidades, aos centros de pesquisa públicos e às pequenas empresas estrangeiras de alta tecnologia. Ainda à: compra de patentes, aquisição de licenças e de *know-how* industrial. Chesnais chama a atenção para o fato de os centros de pesquisa estar sendo deslocados para os principais mercados consumidores. Assim há a criação de inúmeras organizações semi-autônomas, que são responsáveis pela gestão de parte da produção ou de linhas de produtos, por diferentes regiões do mundo. Mesmo havendo um serviço central de P&D, as grandes companhias descentralizam uma parte significativa de sua pesquisa. São exemplos as indústrias farmacêuticas e químicas. Muitas destas mudanças são feitas devido a aquisição/fusão de uma empresa no exterior que, pode levar ao deslocamento das pesquisas em tecnologia para essa nova empresa adquirida, caso esta seja dotada de laboratórios especializados importantes. Foi o caso, por exemplo, da empresa norte-americana ALCOA, maior empresa processadora de alumínio no mundo, que no Brasil comprou a empresa Alusud Alumínio S. A. por esta possuir importantes laboratórios de pesquisa na área de anodização (Disponível em: < <http://www.alcoa.com.br>>. Acesso em: 14 mar 2007).

O terceiro modo é através de “alianças estratégicas” para aquisição de insumos especializados; tais alianças integram grandes grupos empresariais, servem de cooperação de tecnologia entre os oligopólios transnacionais. Nestas alianças ocorre um intercâmbio cruzado de conhecimentos e tecnologias com outras companhias no exterior, por meio de colaboração e parceria e intercâmbio igualitário. Este foi o caso das companhias norte-americanas na década de 1960, interessadas na tecnologia em biologia molecular e nas ciências matemáticas dos europeus, e estes por sua vez, interessados nos potenciais científicos e tecnológicos norte-

americanos. Esta estratégia permite uma “internalização das externalidades” positivas no campo da P&D.

As “alianças estratégicas” são diferentes dos acordos de cooperação tecnológicas, as alianças são nas palavras dos autores Delapierre e Mytelka: “*redes que constituem o oligopólio propriamente dito, organizando as atividades como um todo, através de trama das relações contratuais entre seus membros*” (1988 *apud* CHESNAIS, 1996, p. 165). Estas alianças ocorrem principalmente nas indústrias de alta tecnologia

O quarto modo de mundialização da tecnologia é a proteção dos conhecimentos e das inovações no exterior, isto é alcançado através de depósitos de patentes no exterior e publicações em revistas científicas internacionais.

O quinto e último modo é através da valorização do capital tecnológico fora do país de origem ou em base multinacional. Isto é feito através da venda de patentes e cessão de direitos; produção de bens para exportações; e a produção e vendas das filiais estrangeiras.

### **3.2.2.5 A mundialização do capital financeira**

A esfera financeira é o ápice da mundialização do capital para Chesnais. É onde as operações atingem o mais alto grau de mobilidade e ainda, onde há a maior defasagem entre operadores e necessidades mundiais.

O capital monetário possui uma capacidade que lhe é própria, o de se auto-valorizar e que, alcançou seu pleno desenvolvimento com a mundialização financeira:

As instituições financeiras, bem como os mercados financeiros [ ] erguem-se hoje como força independente todo-poderosa perante os Estado [que os deixaram adquirir essa posição, quando não os ajudaram], perante as empresas de menores dimensões e perante as classes e grupos sociais despossuídos, que arcam com o peso das exigências dos mercados [financeiros] (Chesnais, 1996, p. 239).

Nos grandes grupos industriais e de serviços há uma sobreposição entre as dimensões produtivas e financeiras; a mundialização do capital é parte integrante do funcionamento destas grandes companhias multinacionais, afirma Chesnais. Este fato se evidenciou inicialmente na década de 1980, quando as instituições financeiras colocaram-se como

intermediadoras para estas companhias, para seus projetos de fusões e aquisições. No início dos anos 90, esta sobreposição foi marcada pelo aumento das operações puramente financeiras dos grupos industriais.

Os maiores responsáveis pelo desenvolvimento da área financeira e monetária foram os Estados, estes criaram as condições necessárias para a desregulamentação e liberalização do capital. Uma explicação para esta desregulamentação financeira é dada pelo estudioso J. Régnier e usada por Chesnais, de que a desregulamentação financeira decorre do surgimento de uma visão das finanças como indústria. Classificar as finanças como indústria significa afirmar que:

O comércio de dinheiro e valores é encarado como atividade transnacional, objeto de competição, no plano mundial, entre agentes que procuram explorar da melhor forma suas próprias vantagens comparativas. Elas não são encaradas como meio de melhorar o processo de alocação de recursos no interior da economia [ ], e sim – tal como uma indústria de exportação – de explorar um certo know-how, a fim de extrair uma parte da renda mundial (Régnier, 1988, p. 52-53 apud Chesnais, 1996, p. 240).

Chesnais conclui que a esfera financeira “*é um dos campos de valorização do capital, que deve gerar lucros como em qualquer outro setor*”. No entanto, ela gera problemas macroeconômicos e ético-sociais, pois transfere continuamente moeda da esfera produtiva – onde são criados os rendimentos como salários e lucros - para a esfera financeira.

A autonomia do setor financeiro é para Chesnais, uma autonomia ‘relativa’, pois os capitais que se valorizam na esfera financeira nasceram – e continuam nascendo - da esfera produtiva, assim ela depende de que esta esfera também progrida:

A esfera financeira alimenta-se da riqueza criada pelo investimento e pela mobilização de uma força de trabalho de múltiplos níveis de qualificação. Ela mesma não cria nada. Representa a arena onde se joga um jogo de soma zero: o que alguém ganha dentro do círculo fechado do sistema financeiro, outro perde (Chesnais, 1996, p. 241).

Para o autor é evidente que estão ocorrendo dois processos na área financeira: a primeira a de que está acontecendo uma transferência de riqueza da esfera produtiva para a

esfera financeira, como foi dito anteriormente. A segunda é de que está havendo um processo de crescimento de ativos com valor fictício.

Chesnais se refere a Marx para explicar a capacidade do capital monetário concentrado de viver às despensas da esfera produtiva. O capital organizado e concentrado deixa “*de ser simples elo da valorização do capital na produção industrial, para se constituir em força independente e ninho de acumulação de lucros financeiros*”. O capital que rende juros, representa “a forma mais alienada, mais fetichizada da relação capitalista” (Marx *apud* Chesnais), onde o capital salta de D para D’ sem passar pelo processo produtivo: “Essa é a forma de *o dinheiro que gera mais dinheiro*, um valor que valoriza a si mesmo, sem nenhum processo [de produção e de comercialização de mercadorias] que sirva de mediação entre os dois extremos” (Marx, livro III, capítulo XXIV *apud* Chesnais, 1996, p. 247).

Com a globalização esta capacidade do capital de se auto-valorizar elevou-se consideravelmente. A desregulamentação do mercado causada pela derrubada do sistema monetário internacional em 1971 também é um grande fomentador dessa característica ‘parasitária’ do capital financeiro sob o capital produtivo.

No entanto, foram os governos nacionais que mais ofereceram possibilidades ao capital monetário concentrado. Isto através da liberalização de certos entraves das legislações nacionais, e da liberalização de créditos sem uma contrapartida de reservas em moeda.

Os grupos industriais têm uma estreita relação com atividades financeiras. Segundo o autor: “*os grupos industriais são, propriamente, grupos financeiros de predominância industrial*”, como ocorre, por exemplo, com as *holdings*, que organiza e controla as transações financeiras. E não é algo novo, mas que veio a se intensificar com a globalização financeira, “*a globalização financeira pressionou os grupos a acentuar, de maneira qualitativa, seu caráter de centros financeiros*”. Portanto, as operações de valorização do capital na produção e as operações ligadas à lucros puramente financeiros são exercidos conjuntamente por um grupo industrial.

No entanto, existe uma distinção entre as duas formas de valorização do capital. O **capital produtivo** está ligado à maximização da produtividade do trabalho; e o **capital-dinheiro** ligado à remuneração por juros e ao movimento “autônomo” do capital monetário. Esta distinção é necessária para compreender a situação interna dos grandes grupos industriais.

A financeirização dos grupos industriais lhes confere duplo caráter: de um lado, estão se tornando organizações cujos interesses identificam-se cada vez mais com os das instituições estritamente financeiras, “*não apenas por seu comum apego à ordem capitalista,*

*mas pela natureza financeira-rentista de parte de seus rendimentos*". De outro, continuam tendo suas funções de produtor de mercadorias.

Esta interpenetração entre produtivo e financeiro, no entanto, modifica-se de um país para outro. Isto porque, esta vinculação da esfera produtiva com a esfera financeira se adapta de acordo com o meio em que se desenvolve; das características do setor bancário local e ainda, dos financiamentos do Estado para o grupo industrial.

Tornar interno um amplo conjunto de fluxos financeiros é uma característica própria dos grupos industriais do início da década de 80: *"do ponto de vista da gestão financeira, uma das características peculiares da companhia multinacional, [ ], reside em sua capacidade de deslocar fundos e lucros entre suas filiais, mediante mecanismos internos de transferência"* (Shapiro, 1992, p.13 *apud* CHESNAIS, 1996, p. 277).

Estes mecanismos de transferência possuem dois períodos: o primeiro que vai até 1985, que é a fase da posse de grande montante em moeda nacional que causava mudanças na paridade da moeda caso as multinacionais fizessem ataques especulativos contra algumas moedas. O segundo período inicia-se entre 1985-1986, quando as multinacionais usam da globalização financeira, acentuando a centralização das atividades financeiras.

A crescente priorização das atividades financeiras levou à alguns grupos industriais modificarem sua estrutura organizacional; criaram-se os bancos próprios das empresas para a administração financeira dos negócios. As vantagens de tais bancos são a de que estes não estariam necessariamente obrigados a praticas de regulamentos bancários (Duchesne e Giry-Deloison, 1992 *apud* CHESNAIS, 1996, p.279-280).

As grandes empresas norte-americanas foram as que mais usaram destas práticas de financeirização das atividades produtivas, adotando a organização como *holding*, comandada por um centro financeiro com estratégia de gestão e valorização dos ativos. O caso dos grupos empresariais franceses tem uma especialidade, tiveram o apoio do Estado para financeirizar suas atividades, principalmente empresas públicas e grupos nacionais (Chesnais, 1996, p. 281).

A mundialização do capital produtivo e sua financeirização também fizeram com que os grupos que entraram tardiamente neste processo acelerassem sua expansão para outros países, principalmente os da Tríade. Esta expansão foi feita através de aquisições e fusões de outras empresas nos países onde havia interesse de ocuparem, possibilitado por sua vez, por instrumentos que as instituições financeiras ofereceram aos grupos industriais. Dentre estes instrumentos estão os empréstimos conjuntos (eurobônus e obrigações internacionais) e as operações alavancadas, que permitem a compra de empresas alavancando o endividamento.

### 3.2.2.6 O panorama mundial e a estabilidade

Durante o modelo fordista de produção havia três formas institucionais que asseguravam a estabilidade e a expansão da acumulação capitalista, segundo Chesnais. Primeiramente, foram as formas institucionais que geriram o trabalho; estas formas permitiram que trabalhadores tivessem acesso à renda e à inserção social:

Até o começo da década de 1970, o sistema soube gerar, por meio dos elementos constitutivas da relação salarial fordista, um nível de emprego assalariado suficientemente alto e suficientemente bem pago para preencher as condições de estabilidade social e, ao mesmo tempo, criar os traços necessários à produção de massa [ ] (Chesnais, 1996, p. 300).

As segundas formas institucionais foram as responsáveis por criarem um ambiente de mercado financeiro e monetário estável e, isto em âmbito internacional. Este ambiente se baseava no uso de taxas de câmbio fixas entre moedas e, instituições e mecanismos “*que criavam um grau significativo de subordinação das finanças às necessidades da indústria*” (Gonenç, 1993 *apud* CHESNAIS, 1996, p.300).

A última forma, e a mais importante para o autor, era a existência de Estados “*dotados com instituições suficientemente fortes para impor ao capital privado disposições de todo tipo e disciplinar o seu funcionamento, e dispondo de recursos que lhes permitam tanto suprir as deficiências setoriais do investimento privado, como fortalecer a demanda*” (Chesnais, 1996, p. 300).

Após este período que durou 25 anos, aproximadamente de 1950 à 1975, houve uma destruição quase que completa destas instituições e de suas relações, segundo o autor. Iniciou-se o período de desestabilidade com características próprias. Em primeiro lugar, o modo de produção que se modifica e se mostra incapaz de perpetuar a existência do trabalho assalariado. Em segundo lugar, o sistema de mercado passa a se auto-regular, não há mais instituições que o regre e imponha limites, é a mundialização financeira se desenvolvendo e fortificando, acarretando efeitos sobre a economia mundial: “*os governos e as elites que dirigem os principais países capitalistas adiantados deixaram que o capital-dinheiro se tornasse uma força hoje quase incontrolável, que se ergue em total impunidade diante do crescimento mundial*” (Chesnais, 1996, p. 301).

Em terceiro lugar, está o Estado e seu papel que se modificaram. O Estado teve sua capacidade de intervenção limitada neste novo panorama; devido à crise fiscal por que passa os Estados, estes se tornaram impotentes para impor limites ao capital privado (*ibis*, p. 301).

O uso da tecnologia veio à intensificar os efeitos destas novas características do panorama mundial, principalmente no que diz respeito ao trabalho, destruindo postos de trabalho, muita acima dos novos empregos que cria; e na mobilidade que esta tecnologia proporcionou ao capital, intensificando sua mundialização.

Outra característica marcante do período da dec. de 90 é o crescimento de proporções elevadas das taxas de IED no exterior, superior aos investimentos domésticos. Isto porque as grandes companhias buscam, através do deslocamento de suas operação, uma saída para a queda de rentabilidade do capital, a queda na demanda de bens de consumo duráveis e para a contestação dos trabalhadores: “*ao dissociarem seu próprio destino daquele de sua economia de origem, os grupos contribuem para enfraquecer o quadro da economia do Estado nacional, e não para restaurar o círculo virtuoso da acumulação segundo as modalidades da regulação fordista*” (Chesnais, 1996, p. 299).

Os efeitos na economia mundial destes novos modelos de produção e atuação dos grandes companhias e do Estado resultam em baixos índices de crescimento do PIB (OCDE, 1995 *apud* Chesnais, 1996, p. 302); desinflação acelerada, próxima a deflação, principalmente para os produtos primários [dos quais depende os países em desenvolvimento]; elevado desemprego estrutural; agravamento das desigualdades na distribuição de renda; reaparecimento de rendimentos rentistas obtidos com aplicações financeiras (UNCTAD, 1996, p.194 *apud* Chesnais, 1996, p. 303); marginalização comercial de regiões inteiras do globo; choques financeiros e monetários recorrentes; concorrência cada vez mais intensa entre nações hegemônicas que gera cada vez mais conflitos graves, especialmente entre os EUA e Japão, na opinião do autor (*ibid*, p. 303):

A nosso ver, esses elementos não podem ser considerados como simples somatória de fatos isolados. Exigem ser abordados como um todo, partindo da hipótese de que “formam um sistema”. De nossa parte, pensamos que todos eles remetem às modificações nas relações entre capital e trabalho – levando a forma de relação salarial sensivelmente diferente das que prevaleceram entre 1950 e 1975 – bem como às mudanças nas relações entre o capital produtivo de valor e o capital financeiro, que se deram no contexto da “mundialização do capital” [ ] (Chesnais, 1996, p.303-304).

Com respeito à mobilidade do capital na nova conjuntura, esta impossibilitou os mecanismos do Estado de estabilização. Um exemplo é no campo de empregos e desempregos. Anteriormente, o Estado podia fazer uso de certos mecanismos para combater o desemprego, como medidas de proteção alfandegária, medidas legislativas, etc.; hoje com a mobilidade do capital, as empresas obrigam os Estados a conformarem suas legislações trabalhistas e de proteção social à elas: “*essa mobilidade [do capital] tende necessariamente a empresas por toda parte [ ]*” (Chesnais, 1996, p.306).

O resultado disso tudo mede-se em postos de trabalho destruídos, muito superiores aos novos empregos. Seguem-se uma série de efeitos sobre as grandes variáveis macroeconômicas: o investimento, o consumo doméstico, as receitas e despesas públicas. A amplitude desses efeitos é acrescida pelas interações de tipo cumulativo que se estabelecem, com o efeito agravante da esfera monetária e financeira (Chesnais, 1996, p. 307).

Ainda com respeito as capacidades do Estado, a mundialização do capital afetou suas despesas de forma significativa. Existe uma crise fiscal latente, resultante da queda na arrecadação de impostos diretos e indiretos em função, primeiro, deste desemprego congênito trazido pela mobilidade do capital citado nos parágrafos acima; depois pela estagnação do consumo. Não obstante, ainda há a redução dos impostos devido à tendência aos rendimentos rentistas que ‘escapam’ das legislações tributárias antiquadas à nova configuração mundial.

As ações dos Estados para lutar contra esta crise fiscal, devido a queda de suas receitas, é aumentar a dívida pública. No entanto, contraditoriamente, as taxas de juros positivas fazem com que o peso desta dívida aumente. Além disso, há a agravante dos efeitos das políticas neoliberais, que reduzem ainda mais o emprego no serviço público e a aceleram as privatizações e desregulamentações:

O resultado é uma situação na qual diminui a capacidade de intervenção dos Estados para sustentar a demanda, ao mesmo tempo que o seu papel se enfraquece, em decorrência da liberalização do comércio exterior e da mobilidade do capital, bem como em função dos ataques que sofrem, dos arautos do liberalismo (Chesnais, 1996, p. 308).

Por sua vez, as instituições que durante mais de quarenta anos corrigiram a avaliação e orientação dos mercados, ou seja, os Estados foram incapacitados de agir. Não somente perderam boa parte de seu poder de contrabalançar a depressão, mas, ainda mais, tudo os empurra a implementarem políticas que irão agrava-la ainda mais. (*ibid*, p. 309)



## CAPÍTULO IV

### 4. AS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS ATUAIS

Neste capítulo será visto o funcionamento das Grandes Corporações na atualidade - final século XX e início século XXI. Primeiramente será descrito o presente contexto histórico, com alguns exemplos dos resultados do desempenho das Grandes Corporações Transnacionais neste atual momento, correlacionando com a ação e resposta do Estado. A seguir serão apresentadas as teses sobre este tema dos teóricos Giovanni Arrighi, João Bernardo e Renné Armand Dreifuss.

#### 4.1 Conjuntura histórica atual

O tipo de acumulação de capital que se caracterizou no final do século XX e início do século XXI, foi o de centralização de grandes capitais financeiros, como os fundos mútuos e fundos de pensão. Tem sido cada vez maior o crescimento da esfera financeira em relação aos índices de crescimento do investimento ou do PIB. O equivalente a 20% do orçamento dos países mais importantes é transferido anualmente para a esfera financeira (Chesnais, 1994).

A intensificação da mundialização - não só econômica, mas também cultural - continua sendo um impulsionador da transnacionalidade das corporações empresárias entre o final do milênio e início do século XXI. Esta intensificação operou através de dois fatores principais, segundo as avaliações da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE (organização internacional dos países desenvolvidos com os princípios da democracia representativa e da economia de livre mercado): a desregulamentação financeira e a globalização financeira (Johnston, 2002). O economista Chesnais acrescenta ainda mais dois fatores: o papel das novas tecnologias e as transformações da organização do trabalho sob a forma do *Toyotismo*.

Os mercados financeiros e os bancos também são fatores que têm desempenhado papel essencial no processo de concentração e transnacionalização dos capitais, já que eles

acompanham as empresas para que estas tenham capital para financiamentos de implantação de filiais no exterior, como para investimento nos processos de aquisição de novas empresas. Com respeito a essas aquisições, os processos de aquisições e fusões continuam sendo a principal estratégia das grandes corporações transnacionais neste atual século.

Embora as nações onde se concentrem as grandes corporações transnacionais, sejam desenvolvidas e industrializadas (apenas 20 países dos 194 existentes apresentam produção industrial acima de 60 bilhões de dólares, enquanto o restante não chega perto de completar nem mesmo 1 bilhão. *Fonte:* Kucinski, 1981) observa-se que há uma série de países que apresentam um desenvolvimento industrial acelerado, principalmente a partir da década de 50. Estes passaram a ser conhecidos como países de industrialização recente, dentre eles estão o Brasil, a Argentina, México, África do Sul, Índia, Indonésia, Tailândia, Malásia, Cingapura, Coréia do Sul e China. São para estes países, que as corporações transnacionais têm se deslocado hoje, com grande número de filiais. Dentre as razões para tais deslocamentos, está a vantagem em termos de diminuição de custos, de se transferir indústrias com alto grau de formação de poluentes, para países em que a legislação a este respeito não existe, ou então é flexível aos interesses das corporações empresarias. A ideologia por trás destes fatos foi claramente traduzida no Memorando do Banco Mundial, elaborado por Lawrence Summers, que justifica a concentração de atividades poluentes no Terceiro Mundo como forma de elevar o bem-estar mundial, pois assim haveria uma redistribuição da renda mundial em favor daqueles que estivessem dispostos a poluir mais, em troca de maior crescimento econômico no curto prazo. Um segundo motivo para os deslocamentos das transnacionais, seria a desregulamentação trabalhista nestes países, cada vez mais acentuadas e recorrentes, como inexistência de sindicatos com poder de persuasão.

## 4.2 Estudo da atuação das transnacionais no séc. XXI sob a visão de teóricos recentes

### 4.2.1 Giovanni Arrighi

*Iluminismo ou barbárie – é preciso escolher antes que outros escolhem por nós.*

Rouanet

A seguir será elucidada a teoria do cientista social Giovanni Arrighi de sua obra **O Longo Século XX**, editado em 1996. Este resumo explicativo tem como objetivo observar a relação entre as grandes corporações transnacionais e o Estado, no contexto histórico em que foi elaborada a teoria, na década de 80. Mais especificamente será analisada a relação entre o crescimento, em número e tamanho, das corporações transnacionais e a ameaça ao poder do Estado Nacional.

#### 4.2.1.1 Considerações gerais sobre a obra e o contexto histórico

Arrighi começou seus estudos para a composição do livro **O Longo Século XX** ao redor do ano de 1979. Época de transformações do sistema econômico e de grande crise econômica e política de âmbito mundial desencadeada por acontecimentos como o Tratado de Bretton Woods (1945); os desequilíbrios provocados pela alta do preço do petróleo pelos países da OPEP (1973); os intensos movimentos sociais tanto em países de Primeiro Mundo quanto nos de Terceiro; o maior déficit do Balanço de Pagamentos norte-americano sob o governo Regan; a ideologia do Neoliberalismo econômico e a política de privatizações iniciadas pelos governos Thatcher e Regan.

Dos acontecimentos dos anos 70 citados acima, os que mais se destacam são os fenômenos desencadeados por traz deles. Os mais significativos são os que dizem respeito as novas configurações da produção capitalista representada prodigiosamente pelas empresas multinacionais; a desregulamentação financeira e o uso intensivo da mobilidade financeira explorando as diferenças das taxas de juros de cada país e a rentabilidade que cada uma destas

taxas proporcionam no mercado de capitais; e ainda: a nova configuração da força de trabalho que passam de um modelo Fordista/Taylorista para o modelo conhecido como Toyotista, que exige a subversão das relações sociais de produção.

O ponto de partida do estudo de Arrighi foi estes fenômenos mencionados a cima, os próprios acontecimentos históricos em que vivenciava na década de 70:

Meu interesse era o de captar o que estava mudando no início dos anos 70. Havia um debate na esquerda italiana sobre se havia crise e de que tipo. [...] A idéia básica era que havia uma crise. [...] eu achava que era uma crise diferente, que tinha mais paralelo com a do final do século XIX. Eu dizia que se tratava mais de uma crise que fechava um ciclo do que da abertura de um novo. Comecei então a pensar a crise atual na perspectiva de um período de um século (entrevista concedida à revista eletrônica Teoria e Debate nº 33, nov. dez.96, jan.1997).

A interpretação da história por Arrighi é feita então, sob a perspectiva da teoria do “sistema mundial”, teoria esta desenvolvida pelos cientistas políticos Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein. Segundo estes autores, o mundo estaria organizado economicamente sob a forma de “economias-mundo”, que significa uma região geográfica quase independente economicamente de outras regiões, *“um fragmento do universo, um pedaço do planeta economicamente autônomo, capaz de, no essencial, bastar a si próprio e, ao qual suas ligações e trocas internas conferem certa unidade orgânica”* (Braudel, 1996, p. 12). Estas economias-mundo têm a especificidade de exercer poder político e econômico além de suas fronteiras geográficas, são as nações ou Estados hegemônicos que serão analisados por Arrighi ao longo de sua tese, estas economias-mundo estariam em sua opinião, no centro das crises de âmbito mundial.

A teoria do sistema mundial esta ligada ainda ao conceito de que a dinâmica do capitalismo se desenvolve ciclicamente, com períodos de retração e expansão, crise e reestruturação. Estes ciclos teriam uma duração longa, em torno de 150 a 200 anos, e se caracterizam por uma intensa concentração de capital numa determinada região geográfica que irá exercer hegemonia sobre as outras nações de seu tempo, melhor dizendo, o sistema mundial de seu tempo; são exemplos, a hegemonia da Babilônia sob o reinado de Nabucodonozor entre 605-562 a.C., das cidades-estados italianas nos século XIV que duraram até o século XVI, o Estado Imperial inglês nos séculos XVIII ao séc.XX.

Um destes ciclos de longa duração, analisado mais profundamente por Arrighi, é o que se inicia no século XVI, quando se constituiu o sistema capitalista, também chamado de

capitalismo histórico. Neste período é onde ocorreu, segundo o autor, uma interação entre a economia dos diferentes países, através de mercadorias e fluxos de capitais, e uma superestrutura política adaptada a esta realidade, a do sistema regional dirigido por Estados hegemônicos que combinam persuasão, coerção e consentimento. Estes Estados hegemônicos adquirem legitimidade e autoridade através de grandes centros produtivos, comerciais e financeiros, como o são as empresas multinacionais nos maiores capitais do mundo. Assim sendo, o capitalismo histórico é tido por Arrighi como um exemplo de sistema mundial.

Este ciclo de longa duração do século XVI é um ciclo de hegemonia em que no seu desenvolver são intermediados por períodos de expansão e crise, e no seu fechamento é caracterizado por um caos, onde por meio de guerras mundiais surge um novo país hegemônico, uma nova economia-mundo. Era exatamente este fechamento de um ciclo que Arrighi afirmava estar ocorrendo no final na década de 70, sua análise situa este fechamento de um ciclo no período entre 1967 - 1973, quando se iniciou a crise de hegemonia dos Estados Unidos e que, coincidem com a revolução da informação, baseada nas novas tecnologias de comunicação.

Arrighi achava que a História precisava ser revisada e que era necessário ainda analisar este novo tipo de globalização que surgia nos anos 80. Para ele o termo globalização havia sido “*seqüestrado pelos neoliberais*”, e que “*se globalização significa integração mútua entre os povos, então talvez já existisse há séculos e mesmo milênios*” (palestra no Seminário Internacional – REGGEN, 2005). “*Bush dificilmente pronuncia a palavra globalização*”, completa Arrighi, defendendo sua idéia de que nações hegemônicas como os EUA usam de força militar para conseguirem impor sua legitimidade. Segundo Arrighi, após o fim da Guerra Fria os EUA aumentaram sua força bélica em comparação aos seus concorrentes ao mesmo tempo em que se fragilizaram como potência hegemônica consequência de um endividamento externo sem par na sua história. Ainda como fator responsável por este enfraquecimento, está seu desequilíbrio comercial, especialmente com relação às principais economias asiáticas, à “bifurcação” do poder mundial, que resultou do deslocamento do poder financeiro e do “cofre do sistema” para o leste asiático, “a nova oficina do mundo, sob a liderança “invisível” de um Estado semelhante a uma empresa, o Japão;” e ainda: à “sublevação” das grandes empresas multinacionais que receberam poderes dos Estados Unidos e de seus aliados europeus para operar globalmente, mas que acabaram se “independizando” e minando o poder dos próprios Estados, de que dependem para sua proteção e manutenção.

Arrighi se atem sobre o deslocamento do epicentro da economia global para o sudeste da Ásia como novo pólo de acumulação de capital. Para ele é preciso estar atento a essa nova realidade, que dá novos contornos às relações entre capital e Estado e entre capital e trabalho. “*Não temos nem sequer o vocabulário para falar sobre esta nova realidade. Não temos a linguagem para discutir sobre o que se passa na China*”, alertou. (Palestra no Seminário Internacional – REGGEN, 2005).

Pode-se, portanto, destacar duas observações da realidade da época observadas pelo autor: a hegemonia dos EUA já se encontra em decadência e um novo ciclo sistêmico está surgindo no Leste Asiático: “[...] *o milagre econômico regional (do leste asiático) só começou realmente na década de 1970, isto é, depois da crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americana*” (Arrighi, 1996, p. 345).

Esta nova reestruturação do Capital, na nova ordem mundial descrita por Arrighi, não eliminará a competição e o conflito entre Estados Nacionais e Capital, na disputa pelo poder e pela riqueza. Estas crises de reestruturação têm exemplos na História e aparecem através de três sintomas distintos: 1. intensificação da competição Estado vs Capitalistas; 2. aumento dos conflitos sociais e coloniais no âmbito global; 3. e o surgimento de novas configurações de poder capazes de desafiar o antigo estado hegemônico que por sua vez já se encontrava em condição fragilizada. E inerente a esses sintomas está o que Arrighi chama de grandes “expansões financeiras sistêmicas”: períodos econômicos em que há uma abundância de capital barato que se deslocam do investimento na produção e no comércio, para os investimentos especulativos. Isto resultaria em uma “crise de sobreprodução” intensificada pela disputa do Estado pelos capitais circulantes nos mercados internacionais. Um exemplo é o está ocorrendo no momento, a disputa das nações para sediar empresas multinacionais, ou ainda, a disputa pelos capitais através do uso das taxas de juros básica da economia para atrair investidores ao mercado interno de capitais especulativos. Baseando-se neste modelo, Arrighi, diagnostica que “*a expansão financeira dos últimos vinte anos do século XX é o sinal mais claro de que estamos em meio a uma crise de hegemonia [...]*” (Arrighi e Silver, 2001)

É preciso destacar ainda que, os momentos de grande reestruturação do Capital são também de grande desestruturação social. As transformações do capitalismo atual tendem a reunificar os interesses dos trabalhadores do mundo desenvolvido e da periferia, simultaneamente pauperizados e detentores de poder social. A esse respeito colocamos aqui a opinião de Carlos Eduardo Martins, Doutor em Sociologia (USP) e pesquisador da REGGEN e do Laboratório de Políticas Públicas da UERJ:

[...] O que é a transferência de dinamismo para a Ásia? É a transferência para um tipo de Estado que nunca foi parâmetro para hegemonia nenhuma. Os Estados hegemônicos sempre tiveram não mais do que 5% da população mundial, como no caso dos Estados Unidos, e agora se está transferindo a hegemonia para uma área onde está cerca de 40% da população mundial, o que revela, desde que essa população se organize, uma possibilidade de controlar politicamente o sistema econômico que nunca foi possível no capitalismo. O que o Wallerstein dizia que era específico do capitalismo era o fato de que se criava um sistema político no qual o econômico tutelava Estados nacionais, então se criava uma economia mundial que atravessava os Estados nacionais, limitados em suas hegemônias, controlando-os com entradas e saídas de capital para que seguissem políticas que lhe fossem favoráveis. Quando se transfere o dinamismo para uma região onde está 40% da humanidade, é muito provável que a gestão política passe a corresponder à vontade desses 40%, e aí está o embrião de uma nova organização internacional, onde o social será muito mais capaz de condicionar o econômico. Todos esse são cenários que vão sendo construídos, que estão em curso e que provocarão transformações colossais (Martins, 2002, p. 27).

#### **4.2.1.2 O poder do Estado e as organizações industriais privadas no século XXI**

Das maiores cem empresas estratégicas no mundo, nem uma só é verdadeiramente “global”, “desenraizada” ou “sem fronteiras”. Existe, contudo uma hierarquia na internacionalização das suas áreas funcionais de gestão: umas quarenta destas empresas geram pelo menos metade das suas vendas no estrangeiro; com muitas poucas exceções, a composição dos seus corpos executivos e os estilos de gestão permanecem solidamente nacionais; com ainda menos exceções, a pesquisa e desenvolvimento (P & D) permanecem firmemente sob controle nacional; e a maioria das empresas parece pensar que a globalização das finanças da sociedade seria demasiado insegura (Winfried Ruigrok e Rob van Tulder em ‘The Logic of International Restructuring’, Routledge, Londres, 1995 *apud* ROBERT WENT, ‘Globalization’, Pluto Press, Londres, 2000. Tradução: autor desconhecido).

A ascensão do Leste Asiático como potência industrial e financeira demonstra que as forças da integração global não necessariamente enfraquecem os Estados, segundo afirmações de Arrighi. É verdade que existe uma redução do poder estatal, no entanto, o Estado ainda desempenha papel de destaque nos acontecimentos do sistema capitalista. Para Arrighi a parte que cabe ao Estado ainda não se encerrou, embora o nacionalismo não tenha mais o sentido que tinha há 40 anos, os Estados podem fazer muito, tanto para reduzir as desigualdades internas quanto para combater o desequilíbrio entre os países do Sul e do Norte:

O fato de termos esse novo estágio de integração global não significa que os Estados não tenham poder. Pode significar que o velho tipo de protecionismo ou a industrialização baseada na substituição de importações tenha menos possibilidade de funcionar. O Estado - e particularmente grandes Estados como o Brasil - sempre pode influenciar o impacto social das forças do mercado. Ele pode se alinhar com o capital e os poderosos e fazer o trabalho e os pobres competirem pelo lucro do capital ou pode fazer o capital e os poderosos competirem em benefício do trabalho e dos pobres (ARRIGHI, Giovanni. A sagrada aliança. Publicado no Caderno Mais, do jornal Folha de S.Paulo, 19 de setembro de 2004).

O que diz respeito as grandes corporações multinacionais, atualmente, estas tendem à retirar uma crescente proporção das entradas de recursos do seu fluxo de caixa, das operações de produção e comércio, e passam a reorientar suas atividades para operações de crédito, empréstimos e especulação financeira. A corporação de negócios desempenha um papel na manutenção e expansão do poder global.

A Grande Corporação tem como elemento propulsor o surgimento da ‘globalização financeira’, na década de 70, que integrou os mercados financeiros num mercado global único e amplamente desregulado. Essa globalização tornou as condições financeiras mais voláteis e instáveis, e os governos nacionais têm tido pouco controle sobre suas finanças devido a este fenômeno; os governos então competem entre si para obter favores e assistência do Capital, afirma Arrighi.

A globalização financeira do capital é vista por Arrighi como um fenômeno inseparável das crises do capitalismo: “*a financeirização (...) tornou-se o traço predominante da crise*”, “*o capital financeiro era o último e mais avançado estágio do capitalismo mundial*”. Compartilhando do pensamento de Fernand Braudel em *Civilisation matérielle, économique et capitalisme*, o autor via o capitalismo financeiro não como uma etapa especial do capitalismo mundial, mas “*um fenômeno recorrente, que marcou a era capitalista desde os primórdios, na Europa do fim da Idade Média e início da era moderna*” (Arrighi, 1996, p. ix). Arrighi identifica as expansões financeiras do capitalismo histórico, segundo esta idéia de que esta expansão é um sintoma do amadurecimento do desenvolvimento capitalista, nas seguintes nações capitalistas dominantes: genoveses: metade do século XVI; holandeses: meados do século XVIII; ingleses: fim do século XIX e início do século XX; e norte-americana: após 1970. Assim: “[*Todo*] *desenvolvimento capitalista desse tipo, ao atingir o estágio de expansão financeira, parece anunciar, em certo sentido, sua maturidade: um sinal de outono*” (Braudel, 1984, p. 246, *apud* Arrighi, 1996). Cada um desses quatro Estados – Veneza, Províncias Unidas (Holanda), o Reino Unido e os Estados Unidos, foram nações hegemônicas no seu tempo, e havia em cada um deles grupos dominantes que atuaram no



processo de formação de seus Estados; ao mesmo tempo em que eram personagens ativos na acumulação de capital. Pode-se concluir, portanto, segundo o autor que: *“a expansão do poder capitalista nos últimos quinhentos anos esteve associada não apenas à competição inter-estatal pelo capital circulante, [...] mas também á formação de estruturas políticas dotadas de capacidades organizacionais cada vez mais amplas e complexas para **controlar o meio social e político** em que se realizava a acumulação de capital em escala mundial”* (Arrighi, 1996, p. 14, grifo meu).

Assim sendo, apesar de existir uma concorrência entre os Estados pelo capital, houve também a formação de órgãos políticos que possuíam poder suficiente para influenciar o meio sócio-político em que estavam inseridos, no entanto, o que promoveu o sistema capitalista, não foi esta concorrência entre os Estados, mas esta concorrência ligada aos capitalistas: *“o que impulsionou a prodigiosa expansão da economia mundial capitalista nos últimos quinhentos anos, em outras palavras, **não foi a concorrência entre Estados como tal, mas essa concorrência aliada a uma concentração cada vez maior do poder capitalista no sistema mundial como um todo**”* (Arrighi, 1996, p. 13, grifo meu).

O Estado e o capitalista sempre estiveram associados por algum ponto de interesse em comum; o sistema capitalista não existiria sem os sistemas de Estados:

[...] As corporações transnacionais precisam dos estados para garantir seus esforços globais para a obtenção do monopólio, e, conseqüentemente, de taxas de lucro elevadas, como também para ajudá-las a limitar as demandas dos trabalhadores. Elas combatem os estados na medida em que esses agem como protetores de interesses antiquados ou respondem positivamente às pressões dos trabalhadores (Arrighi, 2003, p.17).

A grande corporação transnacional adequou seu comportamento a “financeirização” do Capital citada por Arrighi e ainda aproveitou as oportunidades que certos eventos históricos lhe deram para se desenvolver, transformando seu sistema de produção e a organização da força de trabalho.

Quanto à desregulamentação financeira esta causou a interpenetração entre os capitais de diferentes nacionalidades; aprofundou a polarização do mundo, da distancia entre os países situados no oligopólio e os países da periferia; criou ‘zonas de baixos salários’ e de reduzida proteção social com a ajuda do Estado. Para os Estados, a desregulamentação financeira deixou suas economias mais dependentes dos investimentos externos para prover capital

necessário para sua própria manutenção, também intensificou a suscetibilidade às crises externas, e aumentou a pressão tanto externa quanto internamente ao país, para que estes liberem seu mercado financeiro e monetário em favor das operações financeiras.

Muitas regiões – países, regiões dentro de países, áreas continentais – no entanto, não são alcançados pela mundialização do capital ou financeirização como chama Arrighi, mas podem ser alcançadas pelas outras ‘facetas’ da mundialização, como por exemplo, a cultural, que o cientista político René A. Deifruss chamou de “mundialização societária”, um mundo culturalmente convergente de valores, referências, usos e costumes (Deifruss, 2004).

Uma marca registrada das grandes corporações no mundo, após a década 70, é seu continuado crescimento. No entanto, apesar de parecer que o crescimento tanto em tamanho quanto em número dessas corporações transnacionais, sejam uma ameaça ao poder do Estado, Arrighi acredita que este não seja o ponto crucial das novas características da globalização pós-década de 70.

[Estas corporações] [...] combatem os Estados na medida em que esses agem como protetores de interesses antiquados ou respondem positivamente às pressões dos trabalhadores. No tocante essa relação, não vejo nada de fundamentalmente novo em 1994, em relação a 1894, 1794, ou mesmo de 1594 matizando Wallerstein, existem inúmeras evidências para sustentar a argumentação desenvolvida por Tilly de que a expansão em andamento do número e da variedade das corporações multinacionais constitui uma novidade nas relações Estado-capital. Se as corporações multinacionais “necessitam” ou não dos Estados como as suas predecessoras (em muitos aspectos elas indubitavelmente necessitam), o resultado não intencional de sua proliferação é o enfraquecimento dos Estados do Ocidente, em nítido contraste com o seu fortalecimento antes e durante a onda de globalização do século XIX. Não obstante, não se pode deduzir disso que tal enfraquecimento tem sido a principal força por trás da ofensiva contra os direitos dos trabalhadores iniciada com a reabilitação das doutrinas neo-utilitaristas e do Estado mínimo promovida por Thatcher e Reagan. [...] Em suma, a ofensiva contra os direitos dos trabalhadores que tem caracterizado a presente onda de globalização está enraizada em circunstâncias históricas mundiais que são radicalmente diferentes daquelas da onda de globalização do século XIX. Embora a presença de um número amplo e crescente de tipos variados de corporações multinacionais constitua uma das circunstâncias diferentes, não é essa a diferença que induz à ofensiva. Com o objetivo de entender essa ofensiva e suas conseqüências prospectivas, devemos focar as diferenças nas relações de poder não entre os Estados e o Capital, mas entre os Estados ocidentais e os povos não-ocidentais (Arrighi, 2003, p. 17, grifo meu).

**Charles Tilly**, citado por Arrighi no parágrafo acima, é sociólogo e notabilizou-se por desenvolver uma metodologia própria para estudar o que chamou de "política contenciosa", combinando pesquisa histórica com quantificação, este autor apresenta a opinião de que, não é nova a situação em que o Estado é influenciado e pressionado, ou como se mostra atualmente, perdendo sua soberania para entidades externas ao Estado. Forças de influência e pressão internacional sempre existiram: forças religiosas, empresas transnacionais do início do

sistema capitalista, sociedades secretas, blocos econômicos, etc. Estas entidades exercem influência e estabelecem limites a soberania do Estado. Tilly ainda inclui nesta lista, as organizações de narcotráfico e armamentos, forças que sempre existiram e influenciaram alguns Estados.

Também compartilhando deste pensamento está o sociólogo **Immanuel Wallerstein**, que desenvolveu o conceito de economia-mundo, no qual aprofundou Arrighi para desenvolver a tese sobre crises hegemônicas. Para este teórico o mundo estaria dividido em um centro, uma periferia e uma semi-periferia, relacionadas como partes de um único sistema mundial, que é o sistema econômico capitalista. No que se refere ao Estado o autor também rejeita a idéia de que o Estado está perdendo sua autonomia frente as Grandes Corporações Transnacionais. Em sua opinião existem ainda grandes organizações que só subsistem devido ao apoio do Estado, como por exemplo, o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial. Segundo o autor, todas as Grandes Corporações Transnacionais precisam do Estado para lhes dar aporte aos seus esforços de se tornarem monopólios em seus setores de ação, e assim manter suas taxas de lucro elevadas. E, além disso, lhes dar apoio no controle dos trabalhadores. Como ocorre, por exemplo, na China, onde país tem leis trabalhistas compatíveis com a legislação internacional, no entanto, o único sindicato reconhecido é ligado ao Partido Comunista. Apesar desta necessidade do Estado, as corporações transnacionais entram em conflito com o Estado quando este responde às pressões da classe trabalhadora.

Resumindo pode-se concluir que, forças legítimas e ilegítimas sempre afetarão a identidade do Estado, segundo Arrighi, compartilhando das opiniões dos teóricos Tilly e Wallerstein. O que há de novo, segundo Arrighi, é o grau de influência com que o Estado precisa lidar, e os inúmeros valores e princípios que intervêm nos mais diversos setores da vida social, política e econômica, desencadeado pelas novas configurações da globalização e sua revolução nos processos de informação. Assim influenciam opiniões, constroem preferências, atingem os comportamentos sociais, as relações de poder e fatalmente a política e o Estado.

#### 4.2.1.3 Considerações finais do autor

Giovanni Arrighi se apóia na teses de Fernand Braudel sobre ciclos sistêmicos e tendências seculares e na tese de Immanuel Wallerstein sobre recorrências das crises mundiais de hegemonia para desenvolver sua tese de que expansões financeiras assinalam transições de um regime para outro. Os ciclos sistêmicos estão ligados a idéia de ascensão e queda de Estados hegemônicos, estes reorganizam a economia mundial de forma desigual dividindo os países em países centrais, semi-periferias e periferias. A globalização para Arrighi deve ser vista dentro desta dinâmica cíclica, com a queda do Estado hegemônico norte-americano e a ascensão de uma nova configuração no Leste asiático.

As análises do sistema mundial feita por Arrighi situam a origem do fim desta hegemonia norte-americana entre 1967-73, que coincide com a mundialização da revolução científico-técnológica através da generalização do modelo microeletrônico. A visão de Giovanni Arrighi é de que em 1945-50 iniciou um ciclo de hegemonia dos Estados Unidos, que entrou em crise a partir de 1967-73, não havendo a possibilidade de sucessão de um novo Estado hegemônico. Estaríamos rumando para um período de caos sistêmico, no qual despontaria a questão sobre civilização e o espaço para se reinventar o sistema-mundo.

Arrighi arrisca afirmar que depois desta ruptura da hegemonia norte-americana, o novo modelo que virá, surgirá no Leste Asiático. Isto porque a região tem se consolidado como o centro mais dinâmico dos processos de acumulação de capital em grande escala.

Arrighi afirma que, está surgindo uma nova estrutura produtiva nesta região, diferente e contrária ao modelo norte-americano. Este novo modelo de produção asiático tem como característica fundamental a informalidade, em contraste com a formalidade do modelo dominante do capitalismo, ou seja, as grandes corporações norte-americanas.

O autor também procura evidenciar que o ponto crítico do que está ocorrendo na esfera produtiva neste começo de século é que, as grandes estruturas empresariais não têm mais condições de se adaptarem às contínuas flutuações nas demandas do consumidor, e ainda a acentuada competição a que se chegou no mercado mundial e às novas exigências na produção de modos mais flexíveis de trabalho e de interação entre as empresas.

Para o autor o novo modelo de produção seria o de companhias menores e mais ágeis, capacitadas à dar continuidade ao processo de desenvolvimento de novas tecnologias. Assim sendo, o novo modelo deveria ter como características básicas a descentralização, a

informalidade e a flexibilização (diferentes do modelo norte-americano de estruturas empresariais centralizadoras, rígidas e burocráticas).

Estas novas características estruturais têm transformado o Leste Asiático na nova “oficina” e “cofre” da economia mundial sob a liderança, na década de 80, do Japão (o Estado semelhante a uma empresa); e feito da China o “chão de fábrica” mundial:

Em suma, a “excepcionalidade” japonesa e do sudeste asiático, em meio à crise e à expansão financeira do regime norte-americano de acumulação, não pode ser avaliada, de forma adequada ou fidedigna, pela contínua e sustentada expansão industrial da região. O sinal mais importante da ascensão do leste asiático como novo epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital é outro: várias de suas jurisdições fizeram grandes avanços da hierarquia do valor adicionado e na hierarquia monetária da economia mundial capitalista (Arrighi, 1996, p. 350-351).

É necessário ainda chamar atenção para esta emergência do Leste Asiático. Esta ascensão não significa o surgimento de um novo Estado hegemônico que irá dominar o poder mundial, mas é um evento que enfatiza os sinais da falência norte-americana; o sistema mundial está sofrendo um “caos sistêmico”, como foi denominado por Arrighi, não porque novas potências estejam ampliando o seu poder, mas porque os EUA estão enfraquecendo sua dominação: *“Este deslocamento da sede primária da expansão material do capital, da América do Norte para o leste asiático, constitui mais um poderoso estímulo à tendência, patrocinada pelos Estados Unidos, no sentido de formar estruturas supra-estatais de governo mundial”* (Arrighi, 1996, p.351).

Para Arrighi ainda é difícil afirmar que uma liderança mundial surja exatamente nesta região do Leste Asiático onde se afiguram novos paradigmas, pois os centros financeiros destas regiões não demonstram estar capazes de formaram soluções para os problemas sistêmicos que serão deixados pela crise da hegemonia norte-americana. Mesmo porque, a região enfrenta contradições sociais que lhe deixa impotente para ser legalmente aceita pelas outras nações, já que o que é bem quisto é o exemplo de um modelo com um conjunto de regras unânime aceitas, como por exemplo, a democracia de forma igualitária, e assim, condutas consideradas como válidas, quer de modo absoluto para qualquer tempo ou lugar, e para todas as nações, como o é, o modelo tão bem aprovado mundialmente, seguido pelos Estados Unidos e seus órgãos de apoio como ONU, Nações Unidas, e seus primeiros ministros e seus “rituais” de diplomacia.

#### 4.2.2 João Bernardo

*Em conclusão, as companhias transnacionais têm a capacidade de prosseguir uma estratégia própria, independente dos governos tanto dos países onde estão implantadas as matrizes como daqueles onde se estabelecem as filiais. Elas não são um agente de um ou outro governo estrangeiro, como pensam aqueles que ainda hoje raciocinam em termos estritamente nacionais. As companhias transnacionais são elas mesmas um poder, o mais importante na época atual (Bernardo, 1998, p. 47).*

João Bernardo fundamentou sua proposta teórica apoiando-se na teoria marxista e focalizando no que ele chamava de *marxismo das relações sociais de produção* e se opondo ao *marxismo das forças produtivas*, proposta radicalmente heterodoxa às bases do marxismo.

O modelo teórico marxista de João Bernardo também está baseado nas propostas do *Conselhismo*, corrente do marxismo. Entre as teses do autor está a de que são nas contradições que surgem na prática do trabalho, que o trabalhador irá buscar subterfúgios para solucionar a questão que deu origem a insatisfação.

Para João Bernardo, Marx cometeu uma contradição ao afirmar que é o Mercado e seu modo de valorar as mercadorias que, são a base que caracterizam o Capitalismo. A livre concorrência e o arbitrário nos Mercados é que estabelecem o valor das mercadorias, no entanto, segundo Bernardo, no ambiente do trabalho não existe a livre concorrência da lógica do Mercado, o que existe é uma ordem, um equilíbrio da gestão que procura tornar mais eficiente os processos de trabalho. E será exatamente esta racionalização do trabalho que causará a ultrapassagem do capitalismo para o socialismo, por um controle do Mercado através de um modelo de gestão igual ao que se desenvolve no interior das unidades produtivas capitalistas: *“Assim, o sistema de organização, as técnicas de gestão, a disciplina da força de trabalho, a tecnologia e a maquinaria, nascidas e criadas no interior do capitalismo ao serem reordenadas com outro uso político e outro uso social (mercado controlado e disciplinado), forneceriam as bases, o germe do futuro modo de produção”* (Bernardo, 1991, p. 310). Estas são as características do que o autor chama de *marxismo das relações sociais de produção*.

Apresentamos até aqui, alguns aspectos das teses defendidas pelo autor para localizar o debate que será feito a seguir em torno da definição do Estado e das empresas transnacionais.

#### 4.2.2.1 A configuração mundial segundo Bernardo

Sobre o panorama atual Bernardo interpreta-o como um mundo onde está havendo uma reestruturação do poder, em que este está se deslocando das estruturas públicas burocráticas e limitadas, o Estado, para novos pólos com poder global, estes pólos seriam os grandes grupos econômicos, as empresas transnacionais. A perda de poder do Estado Nacional é, para o autor, uma decorrência da expansão de poder do capitalismo.

Nesta nova conjuntura, o trabalho também se configura sob um novo paradigma: passamos de um modo Taylorista de produção para o sistema **Toyotista** de produção. A formação profissional dos trabalhadores também se modificou consequência de uma reestruturação no sistema de ensino, segundo Bernardo, o novo sistema passou a ter dois objetivos distintos: a qualificação de pessoas para trabalhos cada vez mais complexos que atenda aos interesses dos setores econômicos; e a capacitação mínima da maior parte dos trabalhadores para operarem as novas tecnologias que surgem, não lhes acrescentando qualificações, mas apenas os habilitando para otimizar a utilização de instrumentos de trabalho para se reduzir os custos operacionais. Este novo sistema educacional está sob a direção de organismos internacionais que definem os métodos de ensino de acordo com os interesses e prioridades dos grandes grupos empresariais.

Sobre o modo de produção atual, o Toyotista, Bernardo afirma que, nada mais é do que um “taylorismo desenvolvido”: “... *os círculos de controle da qualidade, o just in time, a qualidade total, etc só podem começar a serem explicados se, se dispuser de uma força de trabalho que já, desde há várias gerações, esteja sujeita ao taylorismo [...] é necessário que os trabalhadores tenham previamente sido habituados a viver despossuídos do controle do exercício da sua atividade*” (Bernardo, 1998, p.9). Assim, o Toyotismo é uma consequência das oportunidades que o Taylorismo apresentou aos gestores:

O êxito crescente obtido pela resistência que os trabalhadores opunham ao taylorismo convenceu os administradores de empresa da necessidade de fragmentar ou mesmo dispensar a força de trabalho, em vez de concentrá-la em unidades produtivas gigantescas. Entretanto, ao revelarem-se cada vez mais capazes de conduzir eles próprios as suas lutas, prescindindo das burocracias sindicais, os trabalhadores mostraram aos administradores que a mão-de-obra também tinha cabeça e era capaz de a usar. [ ] O toyotismo – empregando aqui o termo numa acepção muito genérica – resultou desta dupla tomada de consciência por parte dos capitalistas, de que era necessário explorar a componente intelectual do trabalho e que era necessário fragmentar ou mesmo dispensar os trabalhadores (Bernardo, 2003, p. 38).

O toyotismo aproveitou todos os resultados do taylorismo no que dizia respeito à análises do processo de trabalho nos seus componentes elementares, e levou esses resultados a um estágio mais avançado, alterando os métodos de enquadramento e de mobilização dos trabalhadores e desenvolvendo a análise dos elementos componentes não só do processo de trabalho físico mas igualmente do intelectual (Bernardo, 2003, p. 41).

Bernardo destaca dois aspectos, que ele os considera importante, para o toyotismo: o primeiro aspecto é a exploração da componente intelectual do trabalho; o segundo aspecto é a fragmentação ou dispersão dos trabalhadores. O componente intelectual diz respeito a encorajar a participação consciente dos trabalhadores, e ainda, incorporar essa participação na própria organização do processo de trabalho: *“ao se conceder um certo escopo de iniciativa aos trabalhadores está-se a explorar os seus conhecimentos técnicos e as suas capacidades de gestão”* (Bernardo, 2003, p. 41)

Outra característica do método toyotista destacada por Bernardo é a sua habilidade em conciliar as reivindicações dos trabalhadores com a intensificação da produção e o empenho pela redução dos custos. Assim, por exemplo, se se reduz a jornada de trabalho, por outro lado aumenta-se a complexidade do trabalho: *“...nestes termos, uma redução dos limites extremos da jornada de trabalho, que parece ser uma diminuição do tempo de trabalho despendido, é na realidade exatamente o contrário, um prolongamento do tempo de trabalho despendido durante a nova jornada ”* (Bernardo, 1998, p. 18).

Quanto às remunerações, no toyotismo permite que os trabalhadores recebam salários que lhes munirão à adquirir maior número de bens, no entanto, a contradição está que se *“estes bens forem produzidos em condições de produtividade crescente, possibilitando a incorporação em cada um deles de um menor tempo de trabalho, os trabalhadores estão na verdade, reduzindo o seu consumo - em termos de tempo de trabalho – e não aumentando-o ”* (Bernardo, 1998, p. 18).

O desenvolvimento do capitalismo para Bernardo é o desenvolvimento concomitante de dois processos: o aumento da intensidade do trabalho e a intensificação da qualificação dos



trabalhadores, como o são no modelo de produção toyotista. Estes processos, por sua vez, ocorrem em ciclos que o autor denomina ‘ciclos curtos de mais-valia’ e ‘ciclos longos de mais-valia’ aludindo a teoria marxista de mais-valia, não será visto aqui detalhes sobre esta teoria do autor.

Com respeito ao Estado, Bernardo inicia seu estudo a partir do Estado do Bem-Estar Social. E faz a afirmação de que o fim do Estado do Bem-Estar Social entre as décadas de 1950 e 1970 aconteceu não devido ao desenvolvimento do capitalismo, mas aos movimentos de reivindicações da força de trabalho. Isto em âmbito internacional, sem que esta classe de trabalhadores tivesse combinado uma ação conjunta. Estes conflitos demonstram segundo Bernardo, a fragilidade nas novas relações sociais que surgiram no taylorismo e no Estado do Bem-Estar Social, entre as décadas de 1950 e 1970. E foi a partir desses acontecimentos de conflito dos trabalhadores que o sistema capitalista intensificou o modo de produção através de grandes companhias transnacionais:

[...] Não se tratou de uma coincidência que o rapidíssimo desenvolvimento das grandes companhias transnacionais se iniciasse durante a época em que o mercado mundial abria brechas insanáveis nas relações de luta promovidas pelo movimento autônomo [dos trabalhadores] [...] A atual globalização econômica constitui, por fim, a resposta das classes dominantes ao desafio que os trabalhadores haviam lançado, e assumiu o perfil que hoje conhecemos – uma acentuada integração do lado dos capitalistas e a condenação dos trabalhadores ao fracionamento a dispersão (Bernardo, 1998, p.24).

Sobre a caracterização do Estado, o autor o definiu como uma “*instituição reguladora de concorrência entre os capitalistas*”. Bernardo ainda destaca a característica peculiar que aparece no Estado atual que é a existência de uma convergência entre as esferas políticas e a econômica, o Estado é localizado por ele como pertencente a esfera da produção, não afirmando com isso que exista uma redução do poder político. Assim o autor propõe a teoria de **Estado Amplo** e **Estado Restrito**. O primeiro é definido como sendo “*todas as formas organizadas do poder das classes dominantes*”, o segundo é definido como o “*aparelho político reconhecido juridicamente, e tal como é definido pelas Constituições dos vários países, ou seja, governo, parlamento e tribunais*” (Bernardo, 1998, p. 41).

Estes dois conceitos existiam mesmo na gênese do capitalismo, segundo o autor: “*...Durante muito tempo, porém, capital não havia ainda atingido um grau de concentração*

*que permitisse às unidades econômicas relacionarem-se diretamente uma com as outras, e o Estado Restrito servia-lhes de órgão coordenador”* (Bernardo, 1998, p. 67).

No Estado Amplo, as empresas são elementos, são seus órgãos máximos de representação, seus “aparelhos de poder”. O modo de funcionamento destas empresas influencia toda a esfera social, segundo o autor:

[...] Ao escolherem um modelo de administração que determina o quadro de vida dos trabalhadores, os patrões estão exercendo, e com enorme latitude, um tipo de poder que constitui a réplica do poder legislativo do Estado Restrito. Ao superintenderem o sistema de organização de trabalho e ao imporem-no, através de um leque de medidas que vão desde a persuasão até a coação, os patrões estão exercendo uma réplica do poder executivo. Ao avaliarem o desempenho dos empregados remunerando-os ou punindo-os de acordo com critérios específicos, os patrões estão exercendo uma réplica do poder judiciário (Bernardo, 1998, p. 42).

O autor afirma ainda que não existe aparelho que influencie “tão generalizada e profundamente a nossa vida” como o Estado Amplo o faz.

O Estado Amplo e o Estado Restrito se articulam entre si, a articulação é exercida pelos capitalistas, não só no local onde estão instaladas as empresas, mas nacional e internacionalmente.

Esta articulação em um primeiro momento, aconteceu com o Estado Restrito dominando as ações da economia, formando um contexto que foi favorável ao desenvolvimento econômico e que fomentou o surgimento das Grandes Empresas. Assim, por um curto período o Estado Restrito prevaleceu sobre o Estado Amplo, contribuindo até mesmo para gerar a este, os elementos de sua composição.

Em outros países, no entanto, o Estado Restrito não teve tamanho poder e influência, e países como da América Latina e a África, por exemplo, tiveram como único aparelho de poder o Estado Amplo, que se encarregou de criar órgãos que eram de competência do Estado Restrito: “... em grande número de casos na América Latina, grandes empresas, enquanto elementos componentes do Estado Amplo, assumiram a soberania em faixas territoriais ao longo de ferrovias e canais, ou nas áreas de minas” (Bernardo, 1998, p.43). O autor procura chamar a atenção nesse exemplo, para o fato do exercício da soberania estar sendo feita pelo Estado Amplo independente do Estado Restrito. Após este período em que o Estado Amplo sobrepujou o Estado Restrito, nestas colônias americanas e africanas, as empresas – instrumentos de poder do Estado Amplo – não foram capazes de arcar sozinhas com os custos

da conversão de grande parte da população antes escrava para uma massa de trabalhadores assalariados. Assim foi que o Estado Restrito das metrópoles intervieram criando e assumindo competências administrativas, militares e judiciárias, que antes estavam sob domínio dos Estados Amplos coloniais. Dessa maneira, as empresas do Estado Amplo cederam às ações dos governos centrais. Isto deu origem ao que o autor denominou de '**corporativismo**'; este consiste no reconhecimento formal do equilíbrio de poderes entre o Estado Restrito e o Estado Amplo, e em segundo plano a colaboração dos sindicatos a estes, atuando como organizador do mercado de trabalho.

Este equilíbrio de poderes entre o Estado Amplo e o Estado Restrito perdurou, no entanto, houve uma modificação lenta com o decorrer do tempo, chegando ao momento em que o Estado Restrito declinou e o Estado Amplo se desenvolveu e fortaleceu-se. Este ponto de inversão foi devido ao fenômeno de **concentração de capital** que passou a se intensificar. Bernardo afirma que o grau de concentração de capital que se chegou permitiu às grandes empresas "*inter-relacionarem-se diretamente e, portanto, ocuparem-se das Condições Gerais de Produção, sem necessitarem da intervenção do Estado Restrito*". Com a concentração do capital a função de coordenação política-econômica passou para o Estado Amplo, as grandes empresas passaram a se inter-relacionarem através de uma multiplicidade complexa de vínculos, dispensando as funções do Estado Restrito. Entretanto não raro há setores públicos que estão dominados pelas grandes empresas e, ainda unidades de produção que transitaram do âmbito do Estado Restrito para o do Estado Amplo, como nas privatizações de órgãos públicos.

Assim os Estados Restritos não tiveram poder suficiente para se contrapor ao Estado Amplo:

A articulação entre os dois aparelhos políticos, que inicialmente se processava a partir do Estado Restrito e em direção ao Estado Amplo, através de organismos reconhecidos constitucionalmente e hegemônicos pelo Estado Restrito, passou gradualmente a processar-se mediante os lobbies, os grupos de pressão, que são instituições inteiramente controladas pelo Estado Amplo e devidas apenas á sua iniciativa (Bernardo, 1998, p.44).

Após este período em que o Estado Restrito diminui em relação ao Estado Amplo, ocorre à transferência de instituições administrativas e econômicas que antes pertenciam ao domínio do Estado Restrito para o Estado Amplo. Este passa a ditar o funcionamento do

Estado Restrito, tanto estruturalmente quanto no seu relacionamento com as outras instituições. O que irrompe este novo cenário é, segundo o autor, a trans-nacionalidade da economia a partir da década de 1960: “[...] *os principais agentes do comércio mundial são as companhias transnacionais, e não os países, por mais importantes que eles sejam* ” (Bernardo, 1998, p. 46).

As companhias multinacionais possuem capacidade de controlar e transferir grandes montantes de dinheiro que enfraquecem os governos na sua condução de políticas monetárias. E ainda possuem grande capacidade na gestão de investimentos, na atração de capitais e na condução de políticas financeiras, e conseqüentemente são capazes de induzir e controlar os governos locais onde investem, enquanto credoras destes.

As companhias transnacionais são os elementos mais importantes do Estado Amplo e é o principal responsável pela degradação do Estado Restrito, afirma o autor. Sua principal característica de ação é sua “*rede de poder pluricentrada, cujas malhas são permanentemente mutáveis, e criam em cada lugar raízes sociais sólidas mediante a atração de capitais locais*”.

Bernardo ainda chama a atenção para um outro fenômeno que surge concomitantemente aos das companhias transnacionais: o ‘regionalismo’. Este é definido pelo autor como um ‘aparente nacionalismo’ que fraciona as nações nas suas componentes regionais. Este regionalismo “*mina internamente*” os Estados Restritos: “*... quando as regiões conseguem obter a independência, convertem-se em micro-Estados Restritos, sem qualquer poder de negociação que lhes permita contraporem-se ao Estado Amplo transnacional* ” (Bernardo, 1998, p. 48).

O termo **neoliberalismo** e as políticas de **privatizações** dos governos, Bernardo diz a respeito do primeiro que este nada mais é do que a hegemonia das grandes companhias transnacionais, exercidas sobre o Estado Restrito. Já as privatizações “*são o reconhecimento jurídico e formal de um processo iniciado há muito, e que consiste na passagem de instituições do âmbito do Estado Restrito para o Estado Amplo.*” As novas tecnologias usadas na produção exigem grandes investimentos que as empresas públicas não têm condições de arcar, e, portanto, só podem acontecer no nível transnacional, para que aquelas consigam ter acesso a estas novas tecnologias se faz necessário transferi-las para o Estado Amplo, e nisto resumi-se a privatização segundo Bernardo.

Há ainda as implicações políticas destes dois processos, do neoliberalismo e das privatizações. No neoliberalismo o Estado Amplo assumiu funções policiais superiores ao do

próprio Estado Restrito, são exemplos, as tecnologias eletrônicas na vigilância que, fundi-se ao trabalho e ao lazer.

Com respeito à divisão de classes na sociedade, o autor divide a classe capitalista em duas: a dos **burgueses** e a dos **gestores**. A classe dos burgueses está ligada com as empresas privadas, enquanto a classe dos gestores está para o Estado. No entanto, afirma que não há uma divisão muito clara entre burgueses e gestores e que, tanto se podem encontrar gestores atuando no setor privado quanto burgueses na área pública. Os gestores em particular podem ocupar postos que os capacitam apropriar-se de mais-valia assim como o faz a classe dos burgueses: “[...] *tanto a burguesia quanto gestores se encontram do mesmo lado na extorsão da mais-valia. Burgueses e gestores detêm o controle sobre o próprio tempo de trabalho e exercem o controle sobre o tempo de trabalho alheio, o que significa que ambos são exploradores.*” Os gestores têm grande interesse em se firmarem como classe porque assim, possuem maior poder de influência, e ainda há uma importância em se confundirem com as outras classes.

Há ainda uma terceira classe que o autor define como sendo a dos pequenos empresários e microempresários que estão na dependência econômica, social e política das grandes empresas.

#### **4.2.2.2 Os aparelhos do Estado**

Os aparelhos do Estado não se resumem, segundo o autor, ao parlamento e as instâncias judiciárias, com os seus respectivos órgãos representativos. Há ainda o papel exercido pelas empresas que, por sua vez possuem maior importância do que os outros órgãos. Bernardo destaca três fatores que enfatizam a importância das empresas como aparelho do Estado: o controle dos trabalhadores por todo seu período ativo como trabalhador; o poder de condicionarem o tempo de lazer das pessoas mesmo estas estando fora de seus horários de trabalho estando “submetidas à autoridade discricionária do capital”; e por último o direito que estas empresas têm de condenarem uma porcentagem da população às doenças físicas e psicológicas, à acidentes ou à morte em virtude de sua escolha sobre que processo de produção operar, “o próprio processo tecnológico aplicará aos descuidados a pena capital ” (Bernardo, 1998, p. 67).

Estas grandes empresas constituem um pólo dominante que formam uma rede pluricentrada com outras grandes empresas. No Estado Amplo a transnacionalização do capital lhe confere vantagens sobre o Estado Restrito, estes estão dependentes das fronteiras nacionais: “[ ] ao deixar sem significado os limites dos países a ao atuar supranacionalmente, o Estado Amplo impõe regras do jogo aos restantes órgãos do poder e o faz de maneira discreta”. Bernardo exemplifica tal poder de influencia do Estado Amplo, com as eleições dos Estados Unidos, onde são criados comitês de ação política (*Political Action Committees*) que são da iniciativa privada de empresas ou sindicatos interessados em conseguir eleger o candidato que melhor lhe sirvam para manter a influência permanente sobre os membros do Congresso (Bernardo, 1998, p. 83).

O Estado Amplo faz uso de grupos de pressão, os *lobbyist* que são agentes responsáveis por agirem no meio político, para angariarem influência dentro do setor público, o Estado Restrito, e colocar representantes seus na esfera administrativa pública, observa Bernardo e ainda ressalta que:

O fato de o Estado Amplo ter assumido as principais responsabilidades na coordenação global da sociedade faz com que as operações econômicas das grandes empresas já não se distingam das suas operações políticas. E por isso, as mensagens comerciais, que até a não muito tempo era tratada depreciativamente como ‘publicidade’, passou a receber oficialmente a dignidade de ideologia, e mesmo de ideologia política (Bernardo, 1998, p. 95).

Este fenômeno de interpenetração das esferas políticas e privadas, ou melhor, do Estado Amplo no Estado Restrito e vice-versa significa que o Estado Restrito dá o seu aval ao Estado Amplo, e este por sua vez, de certa forma, necessita deste apoio para validar seu poder e mesmo aumentar sua área de influência que, não seria possível, não de forma tão acelerada como o grau a que atingiu hoje o Estado Amplo, se não fosse através desse suporte do Estado Restrito.

### 4.2.2.3 As características das Grandes Empresas

As Grandes Empresas passam a ter características diferentes quando exercem e mesmo substituem as funções do Estado tradicional; são funções como o de fiscalizações e a repressão que mais se destacam.

As funções fiscalizadoras e repressivas se confundem com o próprio sistema de produção da empresa e o modo de organização e disciplina dos trabalhadores: “*exercer atividade numa empresa significa – conforme a ocupação profissional de cada pessoa – ou estar sujeito a formas de controle e de repressão, ou aplicá-las sobre os outros, ou ambas as situações simultaneamente.*” (Bernardo, 1998, p.107).

Um tipo de vigilância e controle muito utilizado pelas empresas são as que envolvem o controle eletrônico com as novas tecnologias:

[...] A tecnologia da informática é basicamente uma tecnologia de coordenação e controle da força de trabalho, dos trabalhadores não-manuais, que não ficam cobertos pelo sistema de organização taylorista. [...] o PEP (Processo Eletrônico de Dados) é de fato uma tecnologia organizacional e, tal como sucede com a organização do trabalho, tem uma dupla função enquanto força produtiva e enquanto instrumento de controle ao serviço do capital (David Albury e Joseph Schwartz, *Partial Progress. The Politics of Science and Technology*, Londres: Pluto Press, 1982, p. 149-150 apud BERNARDO, 1998, p. 112).

Um exemplo de controle eletrônico que as grandes empresas aproveitam, é o monitoramento dos hábitos de consumo de consumidores através dos cartões de crédito, são empresas como a VISA, a maior empresa deste ramo com 52% do volume de negócios que, utiliza-se de um sistema de *software* denominado *PS 2000*, onde há uma inteligência artificial que permite identificar preferências, interesses e qualificações dos clientes que utilizam seus cartões de crédito (*The Economist*, 25 set 1993, p. 87 apud BERNARDO, 1998, p. 116).

Estas formas de controle que o processo produtivo utiliza são, no entanto, contraditórias, segundo Bernardo. Porquanto visem controlar os movimentos de protesto, também fomentam a “*recuperação da criatividade social em benefício do processo de exploração*”, e desta maneira podem gerar o descontentamento e assim, criar confronto.

Na conclusão de Bernardo sobre as grandes empresas:

[...] O próprio decurso da suas atividade econômica, passam a encarregar-se, em conjunto, da organização política global da sociedade e começaram a preencher a totalidade do panorama ideológico. Do mesmo modo, o mero prosseguimento das suas operações econômicas permiti-lhes alargar a vigilância muito além da sua força de trabalho, e exercê-la sobre clientes e consumidores. Isto significa que muitos milhões de pessoa estão sujeitos ao controle e fiscalização, por parte de um reduzido número de empresas ” (Bernardo, 1998, p. 115).

Assim como há uma manipulação política da parte das grandes empresas, do Estado Restrito, inserindo em seu meio pessoal que permite influenciar e forjar opiniões, também há uma invasão da segurança privada na segurança pública. Há uma recorrente colaboração entre órgãos particulares e os públicos, que autorizam as grandes empresas recorrerem a polícia oficial, sempre que necessitarem de serviços, principalmente os de espionagem industrial. No Brasil ocorreu o caso envolvendo a instituição financeira HSBC que, entre 1997 e 1998 contratou funcionários da Secretaria de Segurança Pública do Estado para realizar trabalhos de escuta clandestina nos telefones do sindicato e de seus principais dirigentes (Fonte: Correio Sindical Mercosul. 30 mai. 2001. Disponível em: < <http://www.sindicatomercosul.com.br/> >. Acesso em: 31 jan. 2007.).

Outra importante característica das grandes empresas é seu poder de influenciar valores, crenças, opiniões e idéias em diferentes grupos sociais. Isto é feito não só por suas mercadorias e serviços prestados, mas por meio do ajustamento da atividade cultural no conjunto das suas atividades econômicas. Bernardo cita como exemplo, os concertos de música erudita e as exposições de artes plásticas, que antes pertenciam ao foro do Ministério da Cultura, ou seja, da administração pública, e agora passaram a ser dependentes de patrocínios e subsídios das empresas; os eventos mais importantes como, por exemplo, os eventos esportivos, são organizados e subsidiados por grandes empresas:

[...] conseguem, além disso, ampliar a tal ponto a interferência na vida ideológica da massa da população que não lhes escapam sequer os aspectos mais sutis [...] As funções do vestuário enquanto símbolo de status social e de opções de vida sofreram uma profunda transformação [...] O caráter simbólico deste tipo de artigos [roupas e acessórios] resulta do prestígio das marcas comerciais que ostentam, e o fascínio ultrapassa a particularidade do seus ramos de produção e estende-se a todo universo das grandes empresas [...] O declínio do Estado Restrito acarretou a perda de eficácia dos seus próprios símbolos [...] (Bernardo, 1998, p. 98).



### 4.2.3 René Armand Dreifuss

*A história não está do lado de ninguém. Trata-se agora, entre nós, de debater (com clareza) e construir alianças. Chegou o momento de aprendermos a viver na incerteza e de utilizarmos as potencialidades que dela decorrem, a fim de sermos criativos, imaginativos e eficazes.*

Wallertein

A seguir será apresentada a teoria do cientista político René Armand Dreifuss. O estudo será focado nas obras **A Época das Perplexidades**, editado em 1996; e **Transformações: Matrizes do Século XXI**, editado em 2004.

Em *Transformações: Matrizes do Século XXI*, Dreifuss investiga as mutações tecnológicas que vem ocorrendo na atualidade, e a partir destas, aprofunda o estudo de dois conceitos, que já estavam sendo elaborados em sua obra *A Época das Perplexidades* de 1996, a saber: o conceito de “*capacitador teleinfocomputrônico satelital*”; e o conceito de “*tecnobergs*”.

#### 4.2.3.1 Transformações Globais

Para o autor o mundo vem passando desde a segunda metade da década de 1970 por transformações que apontam para uma “mutação civilizatória”. São transformações das bases científico-tecnológicas e culturais nas sócio-economias avançadas. Estamos na era que o autor denomina de *Revolução Digital*:

Mas, na era da revolução digital (diferentemente de outrora), as descobertas científicas contemporâneas são rapidíssimas traduzidas em inovações tecnológicas e aplicações multisetoriais, reciprocamente potencializadoras, e de repercussão global. E não só: os mais diversos produtos, fatos, eventos e ações ganham imediata ressonância societária e institucional de alcance planetário (Dreifuss, 1997, p. 18).

Esta nova configuração mundial está inaugurando a “*revolução tecnotrônica*”, termo do estudioso Zbigniew Brzezinski e utilizada por Dreifuss. Cujo símbolo desta revolução são

as mega-empresas multinacionais de microeletrônica e de informática. A reestruturação produtiva e a reorganização da sociedade que ocorrem neste período estão fundamentadas na exaltação da microeletrônica e da eletrônica digital; na eletrônica de concepção, produção e consumo; na informática; nas telecomunicações, na automação; e na robótica. Este é o conjunto de recursos que Dreifuss designa com um “**complexo capacitador teleinfocomputrônico**”, “*que possibilita a ocorrência coetânea de exploração, discernimento e experimentação de novidades materiais e de métodos e a concomitância do desenho e da criação de objetos e procedimentos, com a imediata e simultânea elaboração de novas explicações e teorias*” (Dreifuss, 1997, p. 25-26).

Para Dreifuss este *complexo capacitador teleinfocomputrônico* favorece, por exemplo, a emergência de um novo modo de produção, como o modelo Toyotista. Este complexo também funciona como agente de transformação tecnológica e como instrumento para promover a constituição de unidades empresarias, governamentais, partidárias e societárias de informação e de monitoramento em tempo real. Um exemplo destas unidades de informação é o sistema financeiro; este “*permite a existência de um jogo de mercado de ações e de futuros ininterrupto*”, através de recursos de monitoramento dos ambientes econômicos e políticos, como os centros financeiros em cada uma das principais regiões do mundo, como Nova Iorque, Los Angeles, Cingapura, Tóquio, Frankfurt e Londres, mas com regiões secundárias interligadas a estes (*ibid*, 1997).

Este *complexo teleinfocomputrônico* também possibilita o surgimento de formas de administração política e novas info-estruturas societárias, como as comunidades virtuais, fora do alcance das restrições do Estado. Estas diversas capacitações que o *complexo teleinfocomputrônico* viabiliza constituem o que o autor denomina **tecnobergs**, “*montanhas tecnológicas configuradas na topografia socioeconômica e cultural de certos países*” (Dreifuss, 1997, p. 29-30).

As reestruturações do sistema produtivo e gerencial e a reorganização da sociedade levam também à rearticulação das economias nacionais e regionais. Isto permite que, se descubra novas capacidades de certos agrupamentos sociais, além de “*apontarem para novos tipos de vulnerabilidades e desvantagens, já que estes processos trazem consigo o alargamento e aprofundamento da defasagem existente entre a diversidade nacional*”, ou seja, todas estas transformações potencializam as desigualdades existentes entre regiões e as nações:” *Trata-se, portanto, de um conjunto de fenômenos, sistemas e processos, vinculados que contribuem para repensar e reorganizar o espaço urbano intensamente povoado [...]*” (Dreifuss, 197, p. 37).

Outra característica desta nova era é a concentração do conhecimento (*know why*) em certas regiões e, contrapondo-se a este fenômeno, a disseminação do *know-how* “de vida curta e descartável”. Assim, neste tipo de produção “desmaterializada”, a mercadoria tende a ser “conhecimento-instrumento”, e sua fabricação fica cada vez mais desprovida de importância para a determinação do preço final. Exemplo desta realidade são os produtos da indústria da informática: o *hardware* é o componente de custo mínimo, e de preço final baixo, o maior valor fica a cargo dos programas e sistemas operativos de acionamento, execução e controle: os softwares. A produção de automóveis é outro exemplo deste fenômeno, na produção de um automóvel somente 40% de seu custo é de material empregado e energia, enquanto 60% respondem por métodos de fabricação, desenho e projeto (Dreifuss, 1997, p. 38):

As novas formas de aplicação do conhecimento e as atividades ‘imateriais’ e ‘desterritorializadas’ se situam no centro das ações, subordinando a ‘produção material’ [ ]. Esta centralidade realça, por sua vez, a importância dada à questão da propriedade intelectual e dos direitos de autoria [ente governos] e transnacional [entre empresas], preparando as bases para as operações empresariais através de fronteiras e de alcance global. Uma realidade que nos leva ao limiar de uma complexa economia de serviços, bens tangíveis, instrumentos e de aplicativos – entremeados e indiferenciados na sua forma de ser produzidos, utilizados e comercializados – anunciando a ‘queda’ do mundo industrial (e sua contrapartida sindical operária) (*ibid*, 1997).

O crescimento das atividades de serviços também é devido ao *complexo teleinfocomputrônico* que permitiu a existência de trabalhadores móveis e desterritorializados, e trabalhos que podem ser realizados em espaços domésticos ou em escritórios virtuais: “a generalização do trabalho à distância [ ], redesenha os espaços urbanos e a fisionomia das cidades” (Dreifuss, 1997, p. 41).

#### **4.2.3.2 As Corporações Transnacionais**

O principal agente das *tecnobergs* são as corporações multinacionais. Estas transformam o sistema produtivo e a sociedade:

Os agentes que impulsionam a criação de um novo sistema produtivo são as grandes corporações (com seus centros de pesquisa e desenvolvimento) geradoras de novos e diferentes tipos de produto e sistemas de produção, as universidades de excelência e os dinâmicos governos locais e regiões (além de alguns estados nacionais) das socioeconomias avançadas. Estimulam profundas mudanças perceptivas nas socioeconomias avançadas (e no seu âmbito estatal), que passam a concentrar a produção baseada em alta tecnologia e intenso conhecimento científico, condicionadas pelos requerimentos de escala de pesquisa e desenvolvimento tecnológico e de produção (Dreifuss, 1997, p. 44).

Uma das características em destaque nestas novas corporações empresariais é que elas orientam-se pelo conhecimento ao invés de primar pelo produto: *“corporações que, ao privilegiar seu know why (científico) e know-how (tecnológico) como orientadores das definições de know what de produção e comercialização, propiciam em novo paradigma produtivo ”* (Dreifuss, 1997, p. 45). Sua excelência é determinada pela capacidade que possuirá para sustentar esse *know why* e *know-how*, exigidos em um mundo de *tecnobergs*: *“este novo mundo requer da nova corporação, que ela seja detentora de ‘saberes’ e destrezas (skills) pioneiros que potencializem sua atuação – reforçando as possibilidades dos seus estados-nações ”* (Dreifuss, 1997, p. 46). A corporação também necessita que se especialize e desenvolva sua capacidade de adaptação, o cerne desta capacidade de adaptação está não só em deter conhecimento científico seminal e matricial, mas *“competência crucial”*, como é chamada pelo autor. Por exemplo, foi através de uma ‘estratégia de reordenamento’ - em gestação no eixo Norte-Norte desde a década de 70 e plenamente realizada na década de 80 - entre corporação e governo que foi possível a reengenharia das empresas *“em torno do discernimento da competência crucial que indica o locus, nódulo, sistema, processo e percepção de intenso processamento de saber”* (Dreifuss, 1997, p. 47).

Dreifuss, define “competência crucial” como sendo o resultado da “capacidade-síntese de aprendizado coletivo intra-corporativo”: *“É das competências cruciais que se constitui a capacidade de discernir corações tecnológicos, de oferecer produtos essências e, mais, ainda, produtos-idéias, capazes de impulsionar novas correntes de produtos, tecnologias e métodos, como aconteceu com o transistor ”* (Dreifuss, 1997, p. 47).

As ações destas grandes corporações potencializam o novo sistema produtivo, caracterizado por uma altíssima taxa de inovação e expansão científicas e de aceleração do desenvolvimento tecnológico. Suas ações têm alcance supra-regional, pois concentram e reposicionam o capital, a tecnologia, recursos humanos e infra-estrutura. Os efeitos destas ações superam o âmbito empresarial, e geram um “verdadeiro movimento de destruição criadora”, segundo o autor, que se estende para a cultura e o ideário existencial das sociedades:

Condicionam uma rearticulação e reformulam cultural e existencial, que transpõe fronteiras nacional-estatais, tendo como referencia a percepção da ‘riqueza dos espaços’ societários interligados (megalópolis, macroregiões, mercados ampliados) e das fronteiras intangíveis tecnoeconômicas. Além disso, se desdobram na sociedade com conseqüências vivenciais marcantes, (re)estipulando interrogações básicas do ser humano sobre si mesmo, que, ao questiona-lo na sua existencialidade face a esse novo modelo empresarial, abre um leque de indagações sobre o sentido do fazer e do usufruir-em-sociedade (Dreifuss, 1997, p. 46-47).

O modelo de funcionamento atual das grandes corporações é fundamentado nas novas realidades tecnológicas, ela é reorganizada e reinserida dentro do seu próprio grupo ou *holding*. Mesmo tendo atividades separadas e independentes de outras empresas de seu grupo, as corporações continuam conectadas “*por qualidades humanas e recursos capacitadores telecomputrônicos*”. Por exemplo, a corporação *Mitsubishi*, se estrutura numa plataforma de operações apoiada num ‘tripé de diamantes’ – *Mitsubishi Corporation (trading)*, *Mitsubishi Heavy Industries* (produção) e *Mitsubishi-Tokyo Bank* (finanças), e cujos pilares de apoio sustentam as atividades dos membros cruciais. A *Saab-Scania* adota o modelo da ‘estrutura molecular’; cada molécula, interligada com as outras, se ocupa de uma área ou setor de competência: *Saab Combtech*, *Saab Systems*, *Saab Marine Eletronics*, *Saab Automation*, etc. a corporação *Toray* (pesquisadora e produtora de fibras artificiais do grupo *Mitsu*), por sua vez, funciona como num ‘sistema solar’; a *Yokohama Rubber* funciona num sistema de ‘cluster tecnológico’; a *Hitachi* estabeleceu grupos de empresas semi-autônomas que giram em torno de uma empresa-mãe (M. Giget, 1988 *apud* Dreifuss, 1997, p. 50).

No entanto, não se trata de oferecer somente produtos altamente competitivos e exclusivos, mas a lógica da “competência crucial” num sistema de “tecnobergs” requer a capacitação para fornecer componentes cruciais ou “periféricos-chaves” necessários em outros setores de outras empresas. Exemplo desta realidade é a *Intel Corporation*, pesquisadora e produtora de chip e que detém mais de 80% do mercado global de microprocessadores; a *Intel* embute seu produto em praticamente todas as empresas de computadores. Outro exemplo é a corporação *Microsoft*, que domina o mercado de aplicativos, como o processador de texto *Word*, as planilhas eletrônicas *Excel*, programas de base como o *MS-DOS*, *Windows* que, em 85% dos micro-processadores são essenciais para poderem começar a funcionar (Dreifuss, 1997, p. 51).

A lógica destas *tecnobergs*, que tem seus produtos como componente essencial em outras empresas, é a da mundialização do armazenamento e distribuição da informação, a

globalização dos seus serviços de entretenimento, compras e atendimento, e a planetarização da sua gestão (*Business Week*, 1995 *apud* Dreifuss, 1997, p. 52).

A terceirização é outro modelo de funcionamento das tecnobergs, esta estratégia é utilizada para preservar sua competência crucial, já que, “*não é possível ser realmente bom em tudo o tempo todo*”, as corporações buscam em outras empresas componentes especializados, é o fenômeno chamado pelo autor, de *outsourcing*, que dentre outros efeitos, causam uma transformação do aspecto da indústria: “*A dependência de fornecimento externo e a redução do nível de integração vertical mudam o perfil da indústria, fazendo de muitas corporações verdadeiras coordenadoras eletrônicas de uma intrincada rede de produção mediada por tecnologias de informação*” (Dreifuss, 1997, p. 54).

Além da terceirização ou *outsourcing* há a “comoditização”, uma ação das grandes corporações que leva a atender, acima de tudo, à própria comodidade, buscam assegurar sua excelência através de auxílio a si mesma e aos seus fornecedores, isto requer uma parcela considerável de seus recursos investidos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico em seus produtos e de seus fornecedores. Inclusive tornam-se atores centrais de grandes desenvolvimentos científicos e no financiamento junto com os próprios governos e universidades.

A busca de **competência crucial** também se faz através de centros de pesquisa, principalmente nas universidades: “*as corporações intensificam a busca, nos espaços acadêmicos, de uma complementação essencial*”. A *BASF* deslocou sua unidade de pesquisa sobre o câncer e sistema imunológico para *Cambridge*, no Estado norte-americano de *Massachusetts*, onde há diversas universidades de excelência, além de uma série de centros de pesquisa e tratamento médico que, junto com a indústria de informática, formam o tripé econômico centrado em Boston (Dreifuss, 1997, p. 62).

Na busca de competência crucial, o autor acredita que possa acontecer a consolidação de monopólios e oligopólios tecnológicos, científicos e de serviços:

Esta questão ficou evidente quando a Microsoft, maior empresa global de software eletrônico, decidiu instalar um serviço mundial de informações on-line para usuários de computadores. [ ] Para viabilizar o seu sistema on-line, a Microsoft desenvolveu 43 parcerias extremamente diversificadas. Entrou no ‘ar’ com a ajuda de diversas corporações do segmento de telecomunicações [ ] Na realidade, a Microsoft se constitui numa rede capaz de embutir seus produtos nos sistemas e produtos dos seus concorrentes e aliados, e de aproveitar o que de melhor eles têm para potencializar suas atividades (Time, 1995 *apud* Dreifuss, 1997, p. 62-63).

A dinâmica atual das grandes corporações está orientada pela busca de *competência crucial* como foi dito anteriormente, e que é próprio da realidade das *tecnobergs*. Também está voltada para a necessidade de escalas crescentes de produção e de mercado, devido ao volume de recursos e investimentos de capital e tecnologias gastos. Estes investimentos também estimulam as tendências já verificadas nas grandes corporações do final década de 70, de se integrarem a outras empresas, de concentração financeira e controle de estruturas de pesquisa dos grandes grupos existentes ou emergentes:

A nova 'tecnocconomia' descansa numa altíssima taxa de inovação de processos e de renovação tecnológica, tempos de maturação de projeto cada vez menores, redução do tempo de produção e da quantidade de operações e fatores envolvidos, de 'entrada em obsolescência' cada vez mais acelerada, e na obtenção de novos e criativos 'produtos-serviços' e 'serviços-instrumentos' de ótima qualidade e preço acessível, a partir de novas técnicas, materiais e engenharia de produção. A luta por mercados, a concorrência feroz por preços menores, a necessidade de agir em escala, os requerimentos de capacitação científico-tecnológica, de otimização dos sistemas e da engenharia de produção, e dos mecanismos de comercialização, etc., viabilizam a consolidação de *macrogrupos* (*Siemens, Sandoz, ICI, Rhône-Poulenc, Daimler-Benz*) na Europa e de conglomerados (*AT&T, GM, Monsanto*) nos Estados Unidos. E enquanto na Ásia foram reforçados os enormes 'complexos industriais e financeiros integrados' (*keiretsu* no Japão, *chaebol* na República da Coreia), eram criados os "gigantes" taiwaneses (*Nan Ya Plastics Corporation, Acer, Sampo Corporation, Pão Tsan*) e os "colossos" chineses *Minmetals, Citic, Unicom*, etc. Mais: foram-se euroconglomerados e megaconglomerados triáticos, cuja configuração obedece às novas determinações transnacionais de acumulação e concentração científico-tecnológica, de fluxos financeiros globais, de capacitação especializada para a produção, com conseqüências diretas nas formas de administração e comercialização empresariais, e desdobramentos macroeconômicos e societários que afetam a política e a estratégia do Estado Nacional (Dreifuss, 1997, p. 68).

Portanto, os processos pelo quais se desenvolvem as grandes corporações são: o crescimento e consolidação por propriedade de outras empresas, focalização em produto e conhecimento, e estruturas complexas.

O maior exemplo de megaconglomerados que utilizam desses processos de forma máxima são os *keiretsu* japoneses. Os megaconglomerados japoneses utilizam-se de práticas de cartelização e trustificação, também se caracterizam como oligopólios, monopólios e oligoposônios, pois incorporam, as suas 'famílias' de empresas. Possuem apoio governamental, seja no planejamento de médios e longos prazos, ou nos esforços para barrar a concorrência externa, racionalizar indústrias em declínio e, para desenvolver a pesquisa científica e tecnológica e a produção cooperativa entre as megaempresas.

Os *keiretsu* possuem grande apoio do Estado japonês, pois o governo acredita que a indústria é grande irradiador de desenvolvimento econômico e bem-estar social:

A projeção dos *keiretsu* e de suas *sogo sosha*, secundados por políticas de Estado, é vista como fundamental base de impulsão para alcançar patamares mais altos de bem-estar nacional e de posterior consolidação dos espaços de projeção econômica, em particular na região do Sudeste Asiático e do pacífico através da configuração de ‘círculos democráticos de amizade e cooperação’. *Sogo sosha*, que permitiram a incursão do Japão nos quatro cantos do planeta (Dreifuss, 1997, p. 73).

A China acompanhando esse padrão japonês de conglomerados vem criando seus próprios mega-conglomerados - em sua maioria por meio da fusão de pequenas e médias empresas com monopólios estatais de atuação nacional e internacional - com apoio do governo chinês, tanto do partido quanto da burocracia civil e das Forças Armadas, e pelas novas estatais (Dreifuss, 1997, p.74).

Os determinantes para um país estar em uma posição de liderança, vão além de ele ser dotado de vantagens comparativas tradicionais. Nas vantagens comparativas, valorizam-se os recursos naturais convencionais em abundância e de fácil obtenção, a inexistência de condicionantes negativos de ordem climática, assim como os recursos produzidos com preços e salários baixos, quantidade e disciplina da mão-de-obra. Na China todos esses fatores são atendidos, no entanto, para manter-se na “na ponta do circuito pós-industrial”, são necessários outros fatores de vantagem comparativa que, segundo o autor são: capacitação científica, desenvolvimento tecnológico, capacidade produtiva inovadora, “*concretizados na qualidade dos recursos humanos e no conhecimento adquirido e compartilhado da população*”.

O preparo humano individual e coletivo (qualidade dos profissionais e técnicos, nível de formação e informação da população) e a adequação qualitativa (*upgrading*) societária se tornam chaves das vantagens e das novas vulnerabilidades do futuro – indispensáveis para a shumpeteriana ‘competição dinâmica’ (Dreifuss, 1997, p.75).

Assim, o autor acredita ser necessário a promoção das “**vantagens comparativas dinâmicas**” para que um país possa estar em liderança no mercado:



A promoção das ‘vantagens comparativas dinâmicas’ exige uma mudança de ênfase – da tecnologia para a ciência e da aplicação para a criação – requerendo constantemente melhores recursos técnicos, meios humanos e maiores capitais. O conhecimento (produzido, estocado e a aplicado) e a qualidade de vida assegurada para a sua potencialização passam a ser determinantes, realçando o fator humano como dínamo do desenvolvimento alicerçado tanto na qualidade da educação específica e geral quanto na formação disseminada em todos os campos. Para o governo e para as grandes corporações, implica em estender os limites da tecnologia conhecida e ao mesmo tempo rasgar novos horizontes e dimensões científico-tecnológicas (Dreifuss, 1997, p.76)

A “*maximização de saberes e a potencialização das destrezas*” são os novos fatores das vantagens comparativas que, segundo o autor, são requisitos naturais no atual ambiente das “*tecnobergs*”. No entanto, este alto grau de conhecimento científico, de mercadoria com uso intensivo de tecnologia, exige uma sociedade receptiva e adaptada a esta realidade, de consumidores capazes de incorporar as novas tecnologias:

Nesta perspectiva, as diversas capacidades e qualidades de potenciação da produção e do consumo, que permitem a realização do potencial tecnológico, requerem alto grau de satisfação societária, ou seja, embutir de forma generalizada no corpo social e na infra-estrutura material os resultados do processo de inovação e renovação. A ampliação qualitativa e o alargamento quantitativo da infra-estrutura social e cultural ampla são indispensáveis à renovação tecnológica (Dreifuss, 1997, p.78).

Para se alcançar tal exigência, as corporações transnacionais necessitam do apoio dos seus governos, num “esforço bifrontal”. O novo espaço e o tempo econômico e político demanda novas percepções e exigem “*diretrizes de indução das sociedades para que estas possam assimilar as mudanças*”, papel que cabe muitas vezes aos governos.

Assim, a qualidade de vida societária se torna, nesta nova configuração de *tecnobergs*, um insumo capital. As grandes corporações induzem, juntamente com seus Estados nacionais, “*a promoção e o aprimoramento societário das suas economias nacionais, para realizar seus vultosos investimentos humanos, financeiros e materiais*” (Dreifuss, 1997, p. 80).

Esta recharacterização dos espaços físico-sociais através dos recursos da política é definida pelo autor como “**mercados societários transnacionais**”. Esta nova sociedade requer por sua vez uma infra-estrutura específica, como uma infra-estrutura de telecomunicações, serviços sociais e transportes de bens, pessoas e informações – o chamado “capital social”. Ainda também requer a continuidade da concentração do esforço humano, de

capitais e de infra-estrutura para tornar o país uma base estratégica de produção e potência econômica, “pólos motores tecnoprodutivos e de comercialização”, nas palavras do autor.

A tecnologia e a ciência também exigem um “ecossistema” favorável, politicamente previsível, apoio político sempre adepto as estratégias das corporações, e uma economia estável. As grandes corporações cabem situar-se no “ambiente cultural” e no “ecossistema político”, para aproveitar e estimular a “estabilidade, eficiência, eficácia, mobilização e criatividade”. Como por exemplo, para os chineses, a política para atrair investimento inclui: “*ordem pública estável, crescimento, mercado potencial, sistema legal com credibilidade, razoável base industrial, eficiente rede de serviços e governo sério, com programa de trabalho definido e transparente*” (Carlos Tavares de Oliveira citando a ministra do comércio e Relações Econômicas com o Exterior, Wu Yi, 1996 *apud* Dreifuss, 1997, p. 81).

Este objetivo de alcançar um ambiente favorável para a atuação das tecnobergs e para o capital de risco, além de enfatizar a qualidade dos ecossistemas político-sociais e culturais, inclui ainda, a existência de algum tipo de “herança empresarial”, além de uma “tradição de imigração ou de cultura individualista do trabalho árduo”. Procura-se ainda mercados abertos, favoráveis a aquisição de corporações locais ou de empresas menores; regimes políticos previsíveis e estáveis e por último a dimensão do mercado nacional e dos consumidores com opiniões críticas, além deste mercado possuir uma infra-estrutura para as exportações e disponibilidade de capital de risco.

Fica claro, porém, que para ser “forte” globalmente é necessário não somente a solidez da “base” societária e estatal nacional, ou as redes de expansão e projeção de seu potencial científico, tecnológico, cultural, social e produtivo entrelaçado em mercados transnacionais no eixo Norte-Norte. Além do *expertise* desenvolvido no próprio espaço nacional (ou macro-regional) de influência, a corporação estratégica também busca os “bens intangíveis” do conhecimento nos países hospedeiros, de industrialização recente, muitas vezes criando “laboratórios de captação” de P&D (Dreifuss, 1997, p.82).

O ambiente favorável às corporações e sua instalação têm a ver ainda, e muito, com o potencial e a realidade da infra-estrutura científica e tecnológica dos países.

Ainda com respeito às ações das corporações, o autor afirma que estas possuem poderes que vão além de suas funções de produtora de bens e serviços, elas desempenham funções de “direção geral”, sociopolíticas e tecnoculturais: “*assumem o papel de sistemas de*

*ação tecnopolíticas, desenvolvendo a gestão superior de comando, controle e coordenação”* (Dreifuss, 1997, p.84).

Dreifuss defini o comportamento das corporações como o de “entidades multidomésticas”, posto que elas incorporam nas suas diretrizes além da economia local onde estão instaladas, as singularidades da cultura, tornando suas subsidiárias “*repassadoras de pacotes estratégicos do desenvolvimento científico e tecnológico da empresa-matriz*”. Mesmo existindo centralização das decisões e da produção, as matrizes transferem substanciais responsabilidades de criação, produção e comercialização às subsidiárias espalhadas pelo globo.

As práticas de gestão por sua vez, nestas grandes corporações estratégicas também passam por uma reformulação. Seus gestores são chamados pelo autor de “estadistas empresariais” e “executivos estadistas”, estes possuem excepcionais qualidades de formação “*dos quais se espera que conjuguem criatividade com controle (por meio da capacidade de antecipação ou de pronta resposta) e que superem os entraves burocráticos, sem tornar vulneráveis o discernimento e a execução*”. Ainda, requerem-se destes executivos que sejam dotados de uma cultura geral e de capacidades visionárias estratégicas – visão prospectiva, gestão adaptativa, formulação e decisão antecipativa, e execução transformativa da diversidade e da diversificação – “*que são o resumo e a tradução da verdadeira base do sucesso: as qualidades do indivíduo e do seu habitat sociocultural, disponíveis no país*” (Dreifuss, 1997, p.85).

Uma liderança de especialistas-generalistas, que ao procurar entender os limites e as limitações da corporação e do mundo empresarial transita do “mundo dos negócios” aos “negócios do mundo”, tendo que se defrontar com os fenômenos que legitimaram as civilizações, modelam culturas, consolidaram instituições e geraram o seu fim (Dreifuss, 1997, p.85).

Assim a grande corporação constitui o que o autor denomina de “um estado-maior” empresarial: “*os estados-maiores comandam estruturas de ação ‘de campo’ e de ‘operações’ que cuidam de questões e problemas especificamente desenhados*”.

Com respeito à concorrência entre as grandes corporações transnacionais, o acirramento da concorrência leva a duas conseqüências: o do *sigilo máximo* e a da *sinergia interempresarial*. A primeira diz respeito à espionagem industrial, tecnológica e científica; que intensifica a concorrência inter-firmas, e o enfrentamento entre Estados Nacionais. A

segunda diz respeito à necessidade de se preservar vantagens tanto científicas quanto tecnológicas que levam as corporações manterem cooperações entre si, tendo em mente preencher as deficiências próprias e as possibilidades de potencialização empresarial que uma cooperação oferece: “*Assim entra na pauta das corporações estratégicas (e, conseqüentemente, dos Estados) a reorganização industrial, financeira e de gerenciamento – acirrando concorrência e competição de âmbito empresarial, entremeadas com movimentos de cooperação e potencialização mútuas – requeridas pelo paradigma de tecnobergs*” (Dreifuss, 1997, p. 91).

As práticas de sigilo e de sinergia contribuem para a consolidação de estruturas oligopólicas. Além de condicionarem as políticas governamentais, envolvendo assuntos internos dos países, e de modificarem a feição do comércio internacional, ao viabilizarem a produção e o intercâmbio transnacional e a re-localização das unidades produtivas.

A ***sinergia interempresarial*** diz respeito às alianças estratégicas realizadas pelas grandes corporações transnacionais. As alianças são feitas em busca de conhecimento, no entanto, este não é o único e mais importante motivo que levam à cooperação e parcerias entre empresas concorrentes ou complementares; elas procuram também, alcançar a “magnitude e qualidade dos recursos” (humanos, materiais e de infra-estrutura), pois a cada geração de produtos os custos sobem de forma geométrica devido ao aumento da complexidade do processo produtivo. Assim, são realizadas alianças que possui como lógica reduzir, partilhar e distribuir custos e perdas e, minimizar riscos na pesquisa científica e na “tradução tecnológica” e desenvolvimento de novos produtos. Alianças que também facilitam a comercialização e acesso á mercados.

Um terceiro motivo para que as alianças sejam feitas, são para se alcançar certas capacitações em áreas ou setores que estão vulneráveis e críticos na corporação, estas alianças são uma garantia de acesso à conhecimentos complementares, “*aproveitando a matriz científica e o coração tecnológico*” de outra corporação, isto faz com que se tenha “*saltos tecnológicos*”.

Um quarto motivo para se efetivar uma aliança é a busca de uma “definição de foco” que sirva de impulso para uma “reconversão essencial” de empresas e grupos. Um exemplo disto foi a empresa japonesa *Sony* – uma das maiores fabricantes de aparelhos eletroeletrônicos – que procurou desenvolver uma competência crucial fora dessa área de produção. Escolhida a área de computadores para investir, a *Sony* associou-se à norte-americana *Intel* que receberá da *Sony* sua avançada tecnologia em áudio e vídeo para

desenvolver uma geração de produtos eletrônico-informáticos e equipamentos multimídia (Dreifuss, 1997, p.101-102).

A penetração de mercados e também a manutenção de posições e consolidação é um quinto motivo para se fazerem alianças. Para exemplificar tal argumento, o caso da aliança feita entre a “superglobal” *Nestlé*, empresa suíça e a norte-americana *Coca-Cola* – para a produção e comercialização de produtos de café e chá em escala mundial. Outro exemplo como referência a penetração de mercado e a afirmação de posição, foi a associação da *Saab* com a *GM Corporation* que buscava a competitividade que faltava à empresa sueca, ao beneficiar-se da rede de penetração mundial da corporação norte-americana, enquanto esta última passa a ter acesso à equipe de engenheiros dos nórdicos, considerada como das melhores do mundo.

As alianças empresariais surgiram no contexto mundial da década de 80, onde estava ocorrendo modificações e rearticulações. As grandes corporações neste período se firmaram como os grandes atores do mercado sobre a regulamentação governamental: *“primazia que se afirma em espaços representados em dupla abstração: por um lado, como âmbitos sociopolíticos, culturais e econômicos “em transnacionalização”; por outro, na sua sintetização como mercados regionais “em globalização”, por cima entidades e dos marcos de referencia nacionais”* (Dreifuss, 1997, p. 126).

A preponderância das grandes corporações levou a certa “urgência” de privatizações dos bens estatais e o ajuste dos procedimentos e orientações do Estado para com o setor privado. E ainda, levou à modificação das relações interestatais e internacionais, e a elevação da importância da ação interempresarial e a ação bilateral corporativa. Também casou mudanças nas relações com o consumidor: *“[ ] afirmou um lugar despolitizado do consumidor perante o produto e a economia, “consumindo o cidadão” e indiferenciando o “público” do estatal e do coletivo. Um cidadão “consumido” no seu ethos político, que se torna objeto de orientação nas decisões da empresa”*.

Por último, as alianças estratégicas levam ao que o autor teoriza de um “afastamento do intercâmbio” no mercado, e uma aproximação de uma “governança bilateral e cooperativa” da economia e da tecnologia.

As ações das grandes corporações estratégicas exigem como foi afirmado anteriormente, uma infra-estrutura adaptada a ela, assim como instituições que a apoiem e se moldem as suas atividades transnacionais. Além disso, há a necessidade de coordenar as múltiplas atividades e contornar as dificuldades de controle das inúmeras variáveis e fatores do universo político, econômico e societário. Para tal, esses fatores requerem uma “lógica” de

normatização, padronização e homogeneização de insumos, métodos de produção e gestão empresarial, produtos e consumidores para que se estimulem a “compactação (produtiva e consumidora) dos espaços socioeconômicos”, que gerará mercados internacionais e uma “vontade transnacional” (das economias, sociedade e governo das nações onde se instalam estas corporações) que se identifique com a “renovação capitalista” em curso.

As alianças feitas entre corporações de outras nações podem ser um determinante estratégico do Estado. O Estado pode usar destas alianças transnacionais entre as corporações estratégicas para se impor perante a economia e garantir a função de indutor do progresso científico, conquanto tal empenho traga consigo uma afirmação de soberania do Estado:

Neste contexto, há alianças transnacionais que fazem parte de uma política de poder, já que os Estados nacionais, através das corporações estratégicas, se situam em condições de assegurar presença ativa e determinante no processo da seqüência socioeconômica e política de criação científica, conversão tecnológica, ampliação produtiva e comercialização. De fato, as corporações estratégicas preservam um tipo de “base nacional” – e o Estado nacional continua como ator central, buscando responder a interesses nacionais e à preservação da soberania nacional – apesar das dificuldades para identificar uma territorialidade específica (legal, econômica ou tecnológica), devido às intensas formas de inter-relação e integração que ocorrem entre empresas, infra-estrutura e regras nas várias fases da concepção, produção, distribuição e consumo dos bens e serviços (Dreifuss, 1997, p. 128).

Existem outras modalidades de *sinergia empresarial* ou alianças estratégicas, que envolvem governos nacionais. São alianças feitas para adequar os Estados à nova fase do desenvolvimento, objetivando o preparo da infra-estrutura e da sociedade. Entre esta modalidade está os macroempreendimentos, como o superacelerador de partículas nipo-norte-americano – *Superconducting Super-Collider* – de quase 90 Km de extensão; o túnel sob o Canal da Mancha – o *Large Hadron Collider*; a rede digital de serviços integrados – *Integrated Services Digital Network*; o trem de alta velocidade Pan-Europeu; o *Arianespace*, empresa com sede na França, mas fruto de um consórcio entre 10 países da Europa e 36 corporações.

[ ] assumindo muitas vezes o papel de indutores, coordenadores ou até mesmo patrocinadores, os governos nacionais sustentam mega-projetos – *Espirit*, *Human Genome*, etc. – destinados a rasgar novos horizontes de conhecimento, estudar as transformações requeridas pela cambiante realidade produtiva e societária, explorar opções e apresentar tendências, além de “educar” governos e corporações para a cooperação (Dreifuss, 1997, p.130).

#### 4.3.3.3 A Internalização e multinacionalização

A **internacionalização** das sociedades-nações foi concretizada através da prática mercantil, e por muitas vezes, segundo o autor, por meio das conquistas territoriais. Os atores ativos dessa internacionalização foram às empresas, tanto domésticas quanto as exportadoras, que *“marcaram presença não só como agentes centrais da produção, mas como atores políticos junto a suas contrapartidas mutuamente implicadas (sindicatos e partidos) com o Estado funcionando como variável de ajuste da atuação empresarial”*.

Ao longo do século XX, a produção deixa de se efetivar dentro de espaços nacionais, para se otimizar em outras economias. Os agentes centrais da **multinacionalização** da economia passam neste momento a ser as empresas de base nacional, *“que, além de possuir ‘uma’ ponta no mercado externo e ‘outra’ nos mercados domésticos, multirregionalizam a sua atividade produtiva, viabilizando operações em muitos países, através de filiais, subsidiárias ou associadas”* (Dreifuss, 1997, p.134).

As empresas multinacionais foram os principais atores de multinacionalização nas décadas de 60 à 80. Sua movimentação era orientada pela busca de vantagens comparativas como matéria-prima abundante, salários baixo, proximidade do mercado consumidor, subsídios e incentivos fiscais, etc., e ainda, pela manufatura de linhagens de produtos, homogêneos e padronizados. Neste “novo mundo” as multinacionais norte-americanas são as que mais se destacaram, suas estratégias de produto e de mercado, com amplo apoio financeiro e político do seu Estado Nacional: *“A preponderância econômica, científica e tecnológica das corporações multinacionais dos Estados Unidos fez com que outros governos se empenhassem em ajudar suas empresas nacionais na busca de estratégias para uma efetiva e durável multinacionalização”*.

Com a tecnologia alcançando saltos qualitativos, suas complexidades juntamente com a necessidade de ganhos de escala, foram se evidenciando como limitações do modo de operação destas multinacionais. Assim, as grandes empresas multinacionais reformularam suas premissas organizacionais e de atuação. As multinacionais norte-americanas foram originais neste processo de transformação, dinamizaram três fenômenos de “transformação transnacionalizante”, multifacetados, simultâneos, diferenciados e que se reforçam entre si: o de **mundialização** de estilos, usos e costumes (metanacional); **globalização** tecnológica, produtiva e comercial (transnacional); e de **planetarização** da gestão (supranacional). Esta nova realidade chamada pelo autor de uma “tecnocronologia global”, faz com que surja uma

“rede de sociedades” e de “comunidades ciber-espaciais” constituindo o “arquipélago metropolitano mundial”, e a configuração de uma “política planetária”.

[ ] Fluxos globalizantes, mundializadores e planetarizantes que se difundem no campo das relações internacionais (codificadas, normatizadas e reguladas entre Estados) e transnacionais (através das fronteiras, tracejando os limites nacionais e infiltrando e desbordando os Estados), onde as regulamentações, quando elas existem, são escondidas ou discretas (Dreifuss, 1997, p.136).

Esses três fenômenos visam “*o compartilhar supranacional e tendem para a disseminação transestatal e transociedade das referências e das práticas*”, conquanto também se resguarde as particularidades nacionais e a singularidade das sociedades.

O primeiro fenômeno, a **mundialização de estilos, usos e costumes**, se relaciona com as “*mentalidades, hábitos e padrões; com estilos de comportamento, usos e costumes e com modos de vida, criando denominadores comuns nas preferências de consumo*”. Diz respeito a generalização e uniformização de produtos, informações e meios. Este fenômeno chega até a população por meio, por exemplo, do intercâmbio de informações que ocorre entre as pessoas que se deslocam entre um país e outro.

Trata-se de uma população mundial que – a despeito das suas diferenças históricas (culturais, sociais, nacionais e religiosas) e das distâncias físicas – consome e reconhece como “seus” os mais diversos objetos e procedimentos: marcas e tipos de refrigerantes em lata e em garrafas sem retorno, medicamentos e comidas industrializadas, cartões de crédito e música na parada de sucessos, relógios e cosméticos, roupas de *griffes*, massa e envases, personagens do esporte e do cinema (Dreifuss, 1997, p.137).

A essência da mundialização está nos produtos “inteligentes” ao invés dos produtos mecânicos e dos ‘instrumentos objetos’; estes produtos inteligentes são os chamados pelo autor de *instrumentos-sistema* (os computadores, telefones, tevês, controladores, etc.) e os *serviços-sistema* (indústria de informação); bases dos complexos capacitadores teleinfocomputrônicos e da estrutura de produção das tecnobergs. Os instrumentos-sistema e os serviços-sistema também funcionam como elos de “vinculação dos distantes”, em termos espaciais, sociais e culturais, e servem como instrumentos estratégicos das corporações, para determinar estilos de vida e padrões de consumo. Um exemplo destes instrumentos-sistema, é



a Internet, o sistema-virtual que possibilita a concretização de *ciber-espacos*, “vinculando pessoas, gerando, através dos internautas, as bases da comunicabilidade global, e reforçando a ilusão dos mercados societários, livres e auto-regulados”.

A união de Estados, megaconglomerados e corporações levam as sócio-economias a um outro fenômeno: a **globalização**.

[ ] De fato, é através da conjunção de Estados, megaconglomerados e corporações que as socioeconomias avançadas se tornam plataformas estratégicas nacionais de projeção e potencialização econômica de um outro fenômeno: a globalização. Essa conjunção faz dos países e da intersecção de megalópoles e regiões, do âmbito triádico e diático, verdadeiros ‘**pólos-motores nacionais**’ do processo de expansão das bases de produção e de criação científico-tecnológica (Dreifuss, 1997, p.156, grifo meu).

Os pólos-motores criam uma nova geografia da produção, segundo o autor. Geram uma divisão transnacional da produção que por sua vez, é determinada pela divisão no conhecimento, que estes pólos motores causam, ou seja, uma “divisão internacional do conhecimento” adquirido pelas tecnobergs.

[ ] assistimos à formulação, elaboração e concretização de uma ‘nova ordem transnacional’ de apropriação ou de aproveitamento de recursos naturais, instrumentos e contingentes humanos através das fronteiras estabelecidas, assentadas em ‘limites’, ‘barreiras’ e ‘espacos’ não somente físicos, mas também intangíveis (conhecimento, ciência, tecnologia). Elas são decorrentes da visão globalizante e dos meios de ação condizentes de corporações estratégicas, mas certamente impelidas pelos governos triádicos (com base na excelência científico-tecnológica e nas capacidades produtivas, socioculturais e institucionais dos seus países), configurando um novo paradigma de competição, não só internacional, mas fundamentalmente ‘transnacional’ e ‘intra-sistêmico’ (Dreifuss, 1997, p.156).

Com respeito à **globalização**, este fenômeno imprimiu-se em variadas áreas, como a tecnologia, a produção, as finanças e o comércio. A nova globalização está baseada em um tripé financeiro: o sistema bancário, nos fundos mútuos de ação e nas seguradoras. Com isto, a globalização traz em si a concentração de capitais, que, é reforçada pelos processos de associação e incorporação das tecnobergs. A **globalização financeira**, em especial, escapa ao controle dos Estados e dos bancos centrais, e mesmo das instituições financeiras

internacionais e multilaterais. Isto ocorre devido às possibilidades que os recursos da teleinfocomputrônica e das novas tecnologias financeiras fornecem às operações financeiras.

Estes recursos permitem a comunicação e operação globais – intensa, múltipla, instantânea e durante as 24 horas do dia – de novos atores (megaespeculadores individuais, coalizões especulativas, fundos de pensão, fundos mútuos de investimentos) e a viabilização de sofisticadas inovações financeiras, como a securitização, ou, mais ainda, os mercados de derivados e de futuros [ ] (Dreifuss, 1997, p.160).

A **globalização produtiva** se refere a reformulação do sistema produtivo, tanto no modo de produzir quanto no modo de se gerir esta produção. Esta transformação foi desencadeada pelo avanço da tecnologia da informação e da comunicação física que “marcam a ascensão do “capacitador teleinfocomputrônico”. Os principais responsáveis pela globalização produtiva são as corporações multinacionais, sobretudo, as gigantescas corporações estratégicas e megaconglomerados<sup>11</sup>.

A **globalização econômica** – “a visualização do ‘mundo’ todo como espaço possível e provável das atividades” – exige certa padronização de bens e serviços, no entanto, só é possível certo grau de padronização, pois não é possível homogeneizar as várias sociedades com realidades singulares: “trata-se da produção diversificada que preserva particularidades nacionais e sociais, potencializadoras de consumo e criação. Na realidade é um planeta direcionado por dois movimentos: de padronização e de produção diversificada [ ]” (Dreifuss, 1997, p.169).

Assim, mundialização e globalização significam, também, rejeição da padronização e afirmação da diversificação mercadológica planetária. A corporação estratégica de atuação planetária procura, num aparente paradoxo, agir em termos locais e regionais, ajustando-se a especificidades, particularidades e variações, enfatizando o reconhecimento do potencial das singularidades. A particularidade e a diversidade localizada se tornam commodities (Dreifuss, 1997, p.169).

---

(11). “Estas milhares de corporações são provenientes de somente trinta e oito países, 90% dos quais localizados no eixo Norte-Norte, operando cerca de 250 mil afiliadas, filiais e associadas, com vendas que ultrapassam os 5.2 trilhões de dólares – volume superior a todo o comércio mundial. E do total de corporações, 24.000 têm origem em 14 países altamente industrializados, sendo que as 500 maiores – as *Big Five Hundred* – são de somente 7 nações” (*Limits to Competition*, apud Dreifuss, 1997, p. 162).

A diversidade cultural é absorvida pela globalização econômica. A globalização traz para si produtos singulares dos costumes de uma sociedade, e passa a produzi-los para esta sociedade, ajustando-os aos gostos e padrões locais. Assim, de certa forma a diversidade cultural também orienta a globalização econômica: *“É a ‘globalização’, um termo que expressa a dualidade do fenômeno – o customizing (ajuste ao sabor local) e a harmonização (global) do produto e do produtor, dos procedimentos e das percepções operando dentro de um processo de planetarização”*.

Estimula-se, portanto, a diversidade estrutural e recusa-se a padronização para combinar e fazer convergir as demandas específicas. Esta será a marca da primeira década do século XXI: o preparo do terreno para nova mundialização de consumo e conjugação de singularidades, para a consolidação da globalização tecnoprodutiva e para a nova mentalidade planetária de gestão e percepção de si própria na gaia terra (Dreifuss, 1997, p.170).

Quanto a **planetarização político-estratégica**, esta se refere aos *“vínculos expressos na trama de organizações transnacionais e de instituições supranacionais”*. Este fenômeno modela as ações dos governos e de grupos políticos, e ainda, incidem sobre o funcionamento de estruturas sociais e instituições. A planetarização ainda influencia *“os perímetros intangíveis de informação”*, alterando a mentalidade dos procedimentos de governança; questiona a abrangência da atuação do Estado e suas funções, diminui sua atuação ao mesmo tempo em que lhe cobra certas ações.

A planetarização muda o sentido do que seja autoridade societária e desperta as exigências de refuncionalização e reformatação do governo, reengenharia e miniturização do Estado, além de uma rearquitetura societária e institucional. E, paradoxalmente, junto com a *‘reprivatização’* do espaço público (atividades, utilidades) e a desestatização das regulamentações, traz consigo os primórdios da gestão pública não governamental (Dreifuss, 1997, p.171).

O autor acredita que, os fenômenos da globalização e da mundialização são reforçados pela ação de apoio dos Estados nacionais às suas corporações estratégicas. Este apoio existe quando o Estado *‘prepara’* o próprio espaço nacional (sociedade e mercado) para as corporações estratégicas. As tendências da globalização e mundialização requerem do Estado que este assuma uma posição *“pivotal”*, segundo o autor.

A planetarização é sistêmica, e sua ação envolve não só os espaços do Estado, mas além das fronteiras nacionais, “*reforçando as tendências de transnacionalização e alargamento das capacidades regulatórias e de gestão*”. Questiona as regulamentações governamentais, a gestão dos mesmos e a identidade nacional.

Como resultado natural da planetarização, se manifesta as ‘elites orgânicas’ “*de visão e atuação transnacional e transestatal*”. Estas elites orgânicas, que são indícios de futuros megassistemas de poder, segundo Dreifuss, formam uma “*global tech network*” de empresários, engenheiros, executivos, analistas, tecnólogos e cientistas que são dotados de poderes e influencia que transcendem as estruturas estatais, e atuam como “*gerencia de política planetária e matriz de orientação estratégica*” (Dreifuss, 1997, p.173).

Há novas formas de organização e intervenção empresarial, de ação governamental e de processos de intermediação de interesses e demandas transnacionais públicas e privadas no interior do Estado nacional. Por outro lado, muitos dos tradicionais locais de representação e agregação de demandas sociais (congressos, parlamentos, governos estaduais, autarquias estatais, associações e instâncias políticas diversas) se mostram ineficazes, enquanto os mecanismos e práticas convencionais da política passam a ser vistos como inadequados (Dreifuss, 1997, p.176).

As elites orgânicas criam organismos supranacionais ao planejarem ações políticas que acarretam conseqüências transfronteiras. As novas elites orgânicas transnacionais formam verdadeiros “governos privados”, “*que se ocupam da formulação de macrodiretrizes para os mais variados âmbitos de ordem econômica, social, nacional e internacional*”. O autor acredita que estas elites, tenderão a apropriar-se de diversas funções de formulação de políticas e ainda substituir seus agentes, além de re-configurar as funções governamentais de acordo com uma “gestão global” que, sua própria forma de atuação e visão lhes confere, sobre a economia, a política e tecnologia. A abertura deste processo de ocupação das funções do Estado, já foi iniciada, segundo Dreifuss. Isto ocorreu com os processos de privatizações das áreas antes ocupadas pelo Estado, como a de transportes, telecomunicações, previdência, etc., “*cuja transnacionalização é fundamental para o processo de renovação econômica induzido pelas corporações e para o conseqüente reordenamento das áreas de ‘utilidade públicas’ (saúde, educação)*” (Dreifuss, 1997, p.177).

Essa “administração global” pelas elites orgânicas, também sinalizam para um processo de transformação dos Estados nacionais:

[ ] De fato, hoje vivemos situação análoga ao processo observado por Montesquieu – de transferência de meios, recursos e legitimidade da cidade para o Estado (nacional), concentrando neste a autoridade – embora já num outro patamar: dos Estados nacionais para a *polity* (qualquer que seja o seu formato e sentido) planetário (*ibid*, 1997).

#### 4.3.3.4 A economia global

A globalização, em termos espaciais, implica na ação das corporações, que fazem dos seus países, o que o autor denomina de ‘plataformas científico-tecnológicas’. A conjunção de Estados hegemônicos e as capacidades de suas corporações estratégicas transformam estes Estados em pólos-motores produtivos e comerciais nacionais e reformulam os ‘eixos de poder planetário’. Com isto, as corporações reconfiguram as funções do Estado na economia.

Assim, em vez de reduzir as funções do Estado na economia, a criação de pólos-motores exige a reformulação do seu papel, como orientador das forças de mercado e programador do espaço público, de forma a estipular convergências de interesses de longo prazo do empresariado e das demandas imediatas da sociedade (Dreifuss, 1997, p.179).

Essas ‘plataformas’ e pólos-motores incentivam a formação de ‘macromercados’ e facilitam as ‘cadeias regionais de produção e consumo’. Tanto os macromercados quanto as cadeias regionais redesenham os espaços econômicos de forma desigual, se orientando por produtos diferenciados de acordo com os mercados locais e regionais. Apesar de aparente preponderância regional e projeção global de certos pólos-motores científico-tecnológicos e produtivos, os macromercados não são ilhas de poderes hegemônicos, mas possuem uma competição cooperativa entre si.

*As cadeias regionais de produção, os mercados de consumo transfronteiras e os macromercados transnacionais são resultados de um conjunto de processos e dinâmicas de modelamento institucional, mercadológico e societário, incluindo as exigências tecnológico-produtivas e as razões comerciais e financeiras que a realidade das corporações estratégicas estabelece. São, por sua vez, impulsionados pelas demandas de consumo das populações afetadas; integrados pela ação governamental, de Estado ou de autoridades sub-nacionais, no seu novo e complexo papel de agentes público.* (Dreifuss, 1997, p.182).

Assim, as corporações e os macromercados reconfiguram uma nova macroeconomia de abrangência global que por sua vez remodelam a organização social: *“pode-se dizer que as corporações estratégicas e megaconglomerados determinam um novo quadro macroeconômico e político-institucional, de alcance planetário, e estipulam padrões emergentes de organização social do trabalho, de alcance mundial”* (Dreifuss, 1997, p.180).

As corporações nesta reconfiguração dos espaços em macromercados também caracterizaram as nações. Em destaque, estão às nações que se tornam centros do ‘sistema transnacional’, são megalópoles e centros urbanos que são produtores, processadores, decodificadores e emissores de informação, e que estão “entrelaçados supranacionalmente através de infovias”. Assim, o que passa a importar não são as posições econômicas ou territoriais desses países, mas a centralidade científico-tecnológica.

Outro tipo de país que as corporações criam, são as nações que se configuram como importadores de tecnologias e produtos ‘fechados’. Os governos e as corporações da Tríade investem nestes países - geralmente são do eixo Sul-Sul – como forma de alianças estratégicas, desenvolvendo a sinergia e a cooperação competitiva intratriádico e ainda, incorporam ao macrosistema global, de forma combinadas e desiguais, um restrito número de nações. Assim reforçam a fragmentação social, exclusões e “emergências sociais”, e o empobrecimento de parcelas significativa das diversas populações, mesmo dos países ‘incorporados’.

O envolvimento da alta tecnologia - esta desencadeada pelo modo de produção das ‘tecnobergs’ - nos âmbitos da economia e da gestão societária, reformulou inúmeras áreas, como nos sistemas produtivos e na sua administração (tecnologia flexível, enxuta, reengenharia, miniturização). Este novo sistema produtivo, por sua vez, demanda uma elevada intensidade de conhecimento - a racionalização da produção - e poucos trabalhadores envolvidos no processo, com isso, este novo sistema, trouxe consigo a eliminação de postos de trabalho, gerando altas taxas de desemprego. É neste contexto, de um quadro de empregos reduzidos “aos mais aptos”, que emergem novos padrões de organização social, assentado, por um lado, na formação de sociedades cibernéticas, e por outro, na desintegração das classes médias convencionais, e na redução das classes trabalhadoras.

Estas mudanças na organização social recaem sobre a formação do próprio Estado e da economia internacional, repercutindo ainda, no campo da política, no âmbito da cultura e no relacionamento com o cotidiano. São mudanças que fazem emergir agrupamentos sociais com novas funções e que desempenham novas tarefas. Estas mudanças também configuram

“arquipélagos socioculturais”, de âmbito nacional e transnacional, antecipando, o que o autor chama de “classes médias mundiais”.

Portanto, o que mede a capacidade nacional, segundo o autor, são as suas insuficiências em tecnologia, seu “desconhecimento científico”: *“a particularidade tecnológica, no atendimento das demandas específicas do mercado local e regional, torna-se um medidor da capacidade nacional de constituir vantagens comparativas dinâmicas, para produzir conhecimento e lidar com o consumo global e os diferenciados gostos (e homogeneidades) no âmbito mundial”* (Dreifuss, 1997, p.214).

## CAPÍTULO V

### 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A globalização envolve a ampliação e o aprofundamento de uma multiplicidade de vínculos econômicos que se consolidam primordialmente nos países desenvolvidos e deste com o restante do planeta. Vínculos que validam e consolidam novas relações entre os Estados e sociedades, reconfigurando o sistema global. Nesta nova configuração mundial, surgem entidades de caráter supranacional, as Grandes Corporações Transnacionais, que concorrem com a soberania dos Estados Nacionais. As organizações empresariais deixam de ter como referência o Estado e passam a competir em escala mundial; esta autonomia gera procedimentos alternativos de gestão pelo Estado, acarretando em prejuízo à cooperação Estado à sociedade, público à público e pública à privado.

Ao fomentar o alargamento e aprofundamento da base de atuação, as grandes corporações transnacionais estimulam novas práticas econômicas - confirmadas na globalização de mercados e na 'desterritorialização' da produção e das decisões - que exigem uma adequação das regulamentações. Modificam ainda a percepção e os conceitos do que sejam possibilidades, oportunidades e necessidades políticas, econômicas e culturais de governos e sociedades.

Sobre a relação Estado versus grandes corporações, especificamente sobre a perda ou não da soberania do primeiro, os autores apresentados neste trabalho, pouco se diferenciam nas opiniões. A conclusão geral que se observou, foi de que o Estado não perdeu sua autonomia – pode haver uma possível diminuição de soberania, mas não sua perda total – mas se adaptou, até mesmo adquirindo novas funções, e novas normatizações, na atual configuração econômica e política. Com algumas diferenças superficiais os autores estão em consenso sobre este resultado.

Para Galbraith, a relação entre o sistema de planejamento (termo utilizado pelo autor para as grandes corporações transnacionais) e o Estado é uma relação de dependência, uma relação de “simbiose”, onde as firmas procuram o apoio estatal. Esta dependência é significativa, chegando mesmo a ser uma questão de “sobrevivência” para o sistema de planejamento. O apoio do Estado acontece nas seguintes formas: através da busca, pelo



sistema de planejamento, junto a seus governos, de uma economia estável; de um sistema educacional subserviente a seus interesses; e das compras efetuadas pelo governo junto as firmas do sistema de planejamento. No entanto, esta relação entre Estado e o sistema de planejamento, é uma relação que não deixa de ser conflituosa, pois para o autor, os sistemas de planejamento enfraquecem a soberania do Estado, tanto nacional, quanto internacionalmente com as suas subsidiárias. O que vem a deflagrar também este conflito entre Estado e grandes corporações ou sistema de planejamento, é que a burocracia pública corrobora com a Estrutura Técnica do sistema de planejamento. O apoio que o governo dá ao desenvolvimento tecnológico também reflete seu sufrágio ao sistema de planejamento, o que por sua vez favorece o desenvolvimento desigual, a desigualdade na distribuição de renda, a irracionalidade da distribuição dos recursos públicos e danos ao meio ambiente.

A proposta do autor para terminar com essa duplicidade do Estado é o fortalecimento do poder Legislativo: “[...] só será exequível a emancipação do Estado quando existir um agrupamento político capaz de aceitar o conhecimento público e apoiar expressamente o objetivo público”. A parte final da obra a **Economia e o Objetivo Público**, Galbraith reserva para uma proposta à ação do Estado na economia, denominada pelo autor de ‘*uma Teoria Geral da Reforma*’. O autor diz que a ‘emancipação’ do Estado começaria com o Legislativo, porque este, e não o Executivo é o que melhor representa o objetivo público.

Chesnais por sua vez, destaca duas principais características das corporações transnacionais que demonstra sua relação com o Estado: o caráter financeiro destas organizações, e as modificações que estas causaram nas relações e organização do trabalho. Estas novas relações de trabalho foram desenvolvidas devido ao apoio do próprio Estado, e é desta maneira que o governo está relacionado com as estas corporações empresariais. A interação entre Estado e corporação também se mostra através de suas características que lhe são peculiares, ou seja, corporação e Estado estão tão intrinsecamente relacionados que “os pontos fracos e os pontos fortes” de uma corporação, também os são de seu Estado, segundo as palavras do autor. O Estado também é responsável pela criação de externalidades positivas de que as corporações empresariais necessitam. Ainda como apoio, o Estado ajuda nos investimentos em P&D, que exigem vultosos montantes em dinheiro e tempo de maturação extensa.

Foram ainda os Estados que possibilitaram, através de seus financiamentos, o caráter financeiro dos grupos empresariais, e criaram meios e condições para vincularam a esfera produtiva e a esfera financeira. Foram os governos nacionais, segundo Chesnais, que mais ofereceram possibilidades ao capital monetário concentrado.

No entanto, para o autor, o Estado teve sua capacidade de intervenção limitada neste novo panorama; devido à crise fiscal por que passam, estes se tornaram impotentes para impor limites ao capital privado. O Capital na nova conjuntura também impossibilitou os mecanismos do Estado de estabilização, um exemplo é na política de controle do desemprego.

Chesnais finaliza sua obra preconizando um cenário mundial onde existirá uma “desconexão” do sistema mundial e um crescente “dualismo” no interior dos Estados. O autor utiliza-se das palavras dos relatórios do *Grupo de Lisboa*, intitulado *Limites à la Concurrence* (1993), onde o cenário mundial se configurará em “cada um por si”: “*cada companhia, cidade, região, país e grupo social atrelar-se à defesa e à promoção de suas próprias vantagens comparativas e posição já adquirida*” (Grupo de Lisboa, 1993, p. 110 apud Chesnais, 1996, p. 319). Para romper com o modelo de mundialização, Chesnais propõe estabelecer, num país de proporções continentais como o Brasil, um “modelo de apropriação social, de despesas planejadas segundo a ordem das necessidades mais urgentes”. Um Estado sem uma burocracia grande, mas com um número reduzido de servidores públicos, com controle dos recursos e “sob um sistema de planificação leve”. As questões macroeconômicas estariam subordinadas as prioridades sociais do governo.

Para Giovanni Arrighi existe um conflito entre o Capital e o Estado. No início do capitalismo havia uma cooperação mútua entre o capital e Estado, as grandes corporações tiveram amplo apoio de seus governos e assim conseguiram desenvolver-se. No início da formação do capitalismo, o *capitalismo competitivo*, até seu atual estágio o chamado *capitalismo monopolista*, as relações econômicas estavam fundamentadas na existência do Estado, em suas políticas cooperativas, e ações que ajudaram na coordenação dos atores econômicos e das atividades. Assim argumenta Arrighi que o sistema capitalista não teria se desenvolvido sem o apoio do Estado, e mesmo as grandes corporações atuais um dia precisaram se coligar ao Estado para se desenvolverem. Mesmo o Estado atuou em favor de suas corporações com mecanismos diplomáticos. A estabilização do capitalismo como forma hegemônica de sistema de organização da sociedade, foi possível a partir da fusão de capitais dispersos com o Estado. Assim, o poder concentrado a partir da união entre o Estado e o Capital permitiu a formação de uma economia capitalista.

A recente ascensão do Leste Asiático como potência industrial e financeira demonstra que as forças da integração global não necessariamente enfraquecem os Estados, segundo afirmações de Arrighi. É verdade que existe uma redução do poder estatal, no entanto, o Estado ainda desempenha papel de destaque nos acontecimentos do sistema capitalista. Para Arrighi a parte que cabe ao Estado ainda não se encerrou, embora o nacionalismo não tenha

mais o sentido que tinha há 40 anos, os Estados podem fazer muito, tanto para reduzir as desigualdades internas quanto para combater o desequilíbrio entre os países do Sul e do Norte. O Estado - e particularmente grandes Estados como o Brasil - sempre pode influenciar o impacto social das forças do mercado.

Portanto, para o autor, o Estado e o capitalista sempre estiveram associados por algum ponto de interesse em comum; o sistema capitalista não existiria sem os sistemas de Estados. Mesmo sendo aparente que o crescimento tanto em tamanho quanto em número das corporações transnacionais, sejam uma ameaça ao poder do Estado, Arrighi acredita que este não seja o ponto crucial das novas características da globalização pós-década de 70. O que ocorre é, que para os Estados, a desregulamentação financeira deixou suas economias mais dependentes dos investimentos externos para prover capital necessário para sua própria manutenção. O fato, no entanto, é que o resultado, não intencional, do aumento em número destas grandes corporações é o enfraquecimento dos estados do Ocidente, mesmo que em muitos aspectos estas corporações necessitem dos Estados.

O teórico João Bernardo destaca o caráter político das ações das grandes corporações empresariais, que estão segundo sua tese, em consonância com o Estado. Sobre o panorama atual Bernardo interpreta-o como um mundo onde está havendo uma reestruturação do poder, em que este está se deslocando das estruturas públicas burocráticas e limitadas, o Estado, para novos pólos com poder global, estes pólos seriam os grandes grupos econômicos, as empresas transnacionais. A perda de poder do Estado Nacional é, para o autor, uma decorrência da expansão de poder do capitalismo.

Bernardo ainda destaca a característica peculiar que aparece nos Estado da atualidade, que é a existência de uma convergência entre as esferas políticas e a econômica, o Estado é localizado por ele como pertencente a esfera da produção, não afirmando com isso que exista uma redução do poder político. Assim o autor propõe a teoria de **Estado Amplo** e **Estado Restrito**. No Estado Amplo, as empresas são elementos, são seus órgãos máximos de representação, seus “aparelhos de poder”; o autor procura chamar a atenção, para o fato do exercício da soberania estar sendo feito pelo Estado Amplo independente do Estado Restrito. Este fenômeno de interpenetração das esferas políticas e privadas, ou melhor, do Estado Amplo no Estado Restrito e vice-versa significa que o Estado Restrito dá o seu aval ao Estado Amplo, e este por sua vez, de certa forma, necessita deste apoio para validar seu poder e mesmo aumentar sua área de influência que, não seria possível, não de forma tão acelerada como o grau a que atingiu hoje o Estado Amplo, se não fosse através desse suporte do Estado Restrito.

Já o teórico Dreifuss focaliza em seus estudos a forma de gestão do processo produtivo das grandes corporações transnacionais, se atendo as estratégias que estes conglomerados utilizam-se para se relacionar com o a sociedade, o Estado, e principalmente as estratégias de intercâmbio de mercadorias. Dreifuss se preocupa em mostrar os inúmeros mecanismos utilizados pelas corporações na gestão de seus interesses, que englobam sociedade, governo, e mesmo outras corporações, influenciando o meio político, social e econômico. Juntamente com suas funções de produtora de bens e serviços, as corporações desempenham funções de “direção geral”, sociopolíticas e tecnoculturais, segundo o autor. Este tipo de governança ‘supra-estatal’ das corporações condiciona as políticas governamentais, envolvendo assuntos internos dos países, e modificam a feição do comércio internacional. Outro modo de se envolverem com as esferas políticas são as modalidades de alianças estratégicas, que envolvem governos nacionais. São alianças feitas para adequar os Estados à nova fase do desenvolvimento, objetivando o preparo da infra-estrutura e da sociedade. A planetarização também é uma forma de se envolver com o meio político, ela muda o sentido do que seja autoridade e desperta as exigências de ‘refuncionalização’ e ‘reformatação’ do governo e ‘miniturização’ do Estado, além de uma ‘rearquitetura’ societária e institucional.

O autor ainda chama a atenção para o fato de que neste novo sistema de comércio transfronteiras, o meio é cada vez mais político e menos econômico e requer por estas mesmas características, a reformulação dos mecanismos de gerenciamento. Assim, são necessários novos organismos, critérios e práticas capazes de administrar, primariamente, os conflitos existentes entre as nações desenvolvidas. Dreifuss se refere a criação de uma política de abrangência global, uma “*polity* planetária”; que se ajusta às questões ‘triádicas’ e ‘diádicas’, ao esforço de criação de organismos internacionais e supranacionais. “*Uma ação global na perspectiva transnacional da produção e da organização industrial, financeira e administrativa, mas sem deixar de lidar com o papel diretor do Estado*” (Dreifuss, 1997, p. 224).

Para Dreifuss, este novo protecionismo realça a ação do Estado, “*como ator reajustado no cenário transnacional, numa relação qualitativamente diferente com um conjunto de atores, entre os quais se destacam as corporações estratégicas*”. O Estado, dessa maneira, passa à incorporar às suas competências as “sociedades-mercados”; também passa por uma transformação promovida pelos pólos-motores (regiões superdesenvolvidas), em que estes recolocam o Estado como orientador e dinamizador e, ainda o torna um interventor na esfera econômica da sociedade.

Para Dreifuss, do Estado também depende um conjunto de condições para a realização da tecnologia: o sistema educacional e o sistema público e aberto de pesquisa; a administração política e ideológica da força de trabalho e das relações trabalhistas e a administração do sistema financeiro. “[ ] a consolidação de uma sociedade de tecnologia de ponta (*hyper e high tech*) depende de uma sintonia muito precisa nos gastos e investimentos de cunho geral e nas medidas a serem tomadas para elevar a população a um nível adequado à nova realidade estrutural que se pretende implementar” (Dreifuss, 1997, p. 226).

Portanto, as corporações transnacionais dependem de seus Estados e esperam seu apoio direto e indireto no esforço da globalização. Esse apoio acontece de duas maneiras: uma através da ativa participação dos Estados do eixo Norte-Norte nas negociações para obter a aceitação de seus produtos acabados e processos produtivos pelo eixo Sul-Sul; a segunda maneira é através das negociações políticas de tarifas e de mecanismos de controle das barreiras de entrada. As corporações também esperam apoio de seus Estados em diversas outras situações: proteção à seus mercados consumidores; garantia de acesso privilegiados – via contratos públicos – em setores estratégicos como de alta tecnologia, telecomunicações, saúde, processamento de dados, transporte, educação e serviços sociais; obtenção de incentivos fiscais para investimentos em P&D industrial e inovação tecnológica; apoio diplomático; apoio para condicionar os países hospedeiros, através de organismos internacionais, etc. Há, no entanto um, porém, enquanto na Tríade e no Norte existe a preservação funcional do Estado, no Sul se induz a sua desestruturação. Nas nações do eixo Norte-Norte há a formação de um complexo sistema de “economias geradoras de conhecimento avançado”, “sociedades de comunicação eletrônica”, enquanto no Sul há vulnerabilidades em áreas estratégicas, desinformatizadas, “*implode antigas hierarquias (Primeiro, Segundo, Terceiro, Quarto Mundos), assim como explode as dicotomias “centro-periferia”, “desenvolvimento-subdesenvolvimento”, “progressista-conservador” [...] Trata-se da configuração de uma ‘heterotropia’, mapeada e norteada pelas plataformas cinentífico-tecnológicas e pelos pólos-motores produtivos*” (Dreifuss, 1997, p.242). Assim, enquanto no Norte se resguarda a soberania do Estado Nacional, transmutando-o em “pivôs político-estratégicos e culturais”, no Sul ocorre o oposto, a desarticulação do Estado, propiciando a desestruturação econômica e política, e ainda, um agravamento dos problemas societário.

Dreifuss procura completar seu estudo, argumentando que tanto a ampliação e alargamento transfronteiras da base produtiva e consumidora quanto a disseminação de costumes e familiarização de formas culturais, integrações transnacionais, econômicas e políticas, reformatações e refuncionalizações dos Estados – no tríptico processo de

mundialização, globalização e planetarização – implicam em exigências de modificações na organização e na prática da governança nacional e internacional. Porque se faz necessário buscar adequar o habitat político às novas propriedades do sistema produtivo, do comércio e dos mercados. Assim o governo, o Estado é “reinventado” e “renormatizado” neste novo milênio, segundo Dreifuss.

Concluindo, podemos afirmar que, o comportamento do Estado é historicamente duplo, em dado momento aumentou o processo de acumulação de capital, em outro estendeu os benefícios para os segmentos da sociedade que não tem acesso a esta acumulação. Mesmo segmentos como as classes trabalhadoras tiveram poder para usar o Estado a seu favor. Atualmente, sob a égide do Toyotismo e da Globalização, a capacidade dos Estados Nacionais de controlar as atividades econômicas principalmente de suas grandes corporações, tem diminuído significativamente. Com a mobilidade geográfica da produção das corporações empresariais e sua difusão dos processos de produção, ficou cada vez mais fácil o ultrapassar de regulamentações do Estado, aparecendo uma situação de atrito entre Estado e Capital personificado nas Grandes Corporações Transnacionais. Também a grande mobilidade das bases produtivas faz com que reduza a capacidade do Estado em responder à suas responsabilidades para com a sociedade, como por exemplo, para a empregabilidade, o provimento de certos bens essenciais a baixos preços, como os agro-alimentares, ou ainda, o de colocar em competição direta grupos de trabalhadores distantes, de nações diferentes.

Poder-se-ia argumentar que estas grandes corporações representariam os interesses de sua nação de origem e que, portanto, estariam os países, que as recebem, sendo subordinados à nação a que tais corporações pertencem. Porém a extraordinária expansão econômica da Ásia Oriental tem demonstrado que as forças de integração global não necessariamente enfraquecem os Estados.

O que se pôde observar é que, se existe uma perda de soberania do Estado, seria no que diz respeito à falta de identificação dos cidadãos com as instituições políticas em representá-las e, em assegurar-lhes proteção de seus interesses frente à estas entidades empresariais transnacionais. Um dado que exemplifica o interesse dos cidadãos na recuperação da autonomia de seus Estados é sobre os países que mais aprovam a intervenção estatal, que são principalmente os países do Terceiro Mundo, justamente onde as Corporações Transnacionais mais exploram recursos naturais e trabalhadores de baixa qualificação: em primeiro lugar está o Quênia, em segundo o Brasil, em terceiro a Argentina e em quarto a Indonésia. No Brasil, 80% dos brasileiros defendem a intervenção estatal na economia, pois se sentem mais protegidos com a ação do Estado; sendo que 91% querem intervenção estatal

nos direitos trabalhistas, 90% em defesa do consumidor e 70% na garantia dos investimentos financeiros (Revista Isto É, ano 28, 2006).

Como se apresenta nos últimos cinquenta anos as entidades empresarias transnacionais frente a soberania do Estado foi a diretriz do presente trabalho. No estudo apresentado, a conclusão a que se pôde chegar, é de que o Estado não necessariamente perdeu sua autonomia, apesar da aparente vulnerabilidade, mas se reconfigurou de acordo com as novas ideologias de um mundo planificado, onde alguns elementos se sobressaem, como as Grandes Corporações Transnacionais.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Giovanni. **O que é a mundialização do capital. Trabalho e Mundialização do capital: a nova degradação do trabalho na era da globalização.** Londrina: Editora Praxis, 1999. Disponível em: < <http://e.sites.uol.com.br>>. Acesso em: 15 agos. 2006.

ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX.** Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

\_\_\_\_\_. **Globalização e macrossociologia histórica.** Trad. Marco Antônio Acco. In: CONFERÊNCIA DA AMERICAN SOCIOLOGICAL ASSOCIATION-INTERNATIONAL, 1997, Canadá. Revista Sociologia Política, Curitiba, jun. 2003. p. 13-23.

ARRIGHI, Giovanni e SILVER, B. **Caos e governabilidade no moderno sistema Mundial.** Rio de Janeiro. Editora UFRJ/Contraponto, 2001, p. 05-30.

A SAGRADA aliança. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 19 de setembro de 2004. Publicado no Caderno Mais, p.7.

BARBOZA, Luiz Carlos. **Agrupamentos (clusters) de pequenas e médias empresas :uma estratégia de industrialização local.** Brasília, D.F.: CNI, In: RELATÓRIO DO CONSELHO DE POLÍTICA INDUSTRIAL E TECNOLÓGICO; Rio de Janeiro, COPI,1998.

BARONE, Radamés. **A metodologia de planejamento estratégico e o projeto de reconstrução nacional do governo Collor.** Revista IMES ADMINISTRAÇÃO, ano XIX , n 56, 2002. Disponível em: <[www.imes.edu.br/revistasacademicas/revista/adm56.pdf](http://www.imes.edu.br/revistasacademicas/revista/adm56.pdf)>. Acesso: 25 fev. 2006.

BARTOLOMEU, Di. **A mundialização da economia.** Disponível em: <[http://members.tripod.com.br/bartolomeu/htm/a\\_mundializ.htm](http://members.tripod.com.br/bartolomeu/htm/a_mundializ.htm)>. Acesso em: 15 fev. 2006.

BERNARDO, João. **Para uma teoria do modo de produção comunista.** Porto: Afrontamento, 1975.

\_\_\_\_\_. **Economia dos conflitos sociais.** São Paulo: Cortez Editora, 1991.

\_\_\_\_\_. **Estado: a silenciosa multiplicação do poder.** São Paulo: Escrituras, 1998.

\_\_\_\_\_. **Democracia totalitária: teoria e prática da empresa soberana.** São Paulo: Cortez Editora, 2003.

BONANO, Alessandro. **A globalização da economia e da sociedade: fordismo e pós-fordismo no setor agro-alimentar.** Universidade Sam Houston. Tradutor Lauro Mattei.



BORGES, Altamiro. **Revista Espaço Acadêmico**, Ano III, n.25, 2003. Disponível em: <<http://www.espacoacademico.com.br/025/25cborges.htm>>. Acesso em: 25 fev. 2006.

BRAUDEL, Fernand. **Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV – XVIII**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

BRESSER, Luis Carlos Pereira. **O capitalismo dos técnicos**. In Conjuntura Política 29, da ABCP/UFMG, 2001 set

CAPRA, Fritjof. **O ponto de mutação**. 20. ed. São Paulo: Cultrix, 1997.

CARDOSO, Cíntia. Ruptura radical é a saída para o Brasil, defende professor francês. **Folha de S. Paulo**, 31 mai. 2004. Disponível em: <<http://clipping.planejamento.gov.br/>>. Acesso em: 20 nov. 2006.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHINA corre risco de desastre ambiental. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 20 jun. 2005. Ciência e meio ambiente. Disponível em: <[http://www.portalverdeonline.com.br/paginas/noticias/china\\_corre\\_risco.htm](http://www.portalverdeonline.com.br/paginas/noticias/china_corre_risco.htm)>. Acesso em: 20 fev. 2006.

COSTA Pinto, João Alberto da. **A propósito do marxismo de João Bernardo**. Revista Espaço Acadêmico nº 43, ISSN 1519. 6186 ano. Disponível em: <<http://www.espacoacademico.com.br/043/43cpinto.htm>>. Acesso em: 15 jan. 2007.

COULON, Olga Maria A. Fonseca; COSTA, Fábio Pedro. **Cartéis, trustes e holdings**. Disponível em: <[www.hystoria.hpg.ig.com.br](http://www.hystoria.hpg.ig.com.br)>. Acesso em: 15 fev. 2006.

CRIMES ambientais corporativos no Brasil. **Greenpeace**, São Paulo, jun. 2002.

DOBB, Maurice. **Economia política e capitalismo**. Rio de Janeiro: Editora Graal, 1978.

COMITÉ DAS REGIÕES , COMISSÃO DE POLÍTICA ECONÓMICA E SOCIAL. COM/98/718, 1999, Bruxelas. **Como encorajar a competitividade das empresas europeias face à mundialização**. Bruxelas, 20 jan. 1999. Disponível em: <[http://www2.eeg.uminho.pt/economia/priscila/intocaveis/LEA\\_CI/com98-718pt.pdf](http://www2.eeg.uminho.pt/economia/priscila/intocaveis/LEA_CI/com98-718pt.pdf)>. Acesso em: 20 mar. 2006.

**DIÁRIO do Senado**. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/web/cegraf/pdf/04052006/14677.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2006.

DREIFUSS, René Armand. **A internacional capitalista: estratégias e táticas do empresariado transnacional (1918 – 1986)**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora Espaço e Tempo, 1987.

\_\_\_\_\_. **A época das perplexidades**. 2 ed. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

\_\_\_\_\_. **Transformações: Matrizes do século XXI**. 1 ed. Editora Vozes, 2004.

DRUMOND, R. C.. **John Kenneth Galbraith (1908 – 2006)**. Disponível em: <[http://puraeconomia.blogspot.com/2006\\_05\\_01\\_puraeconomia\\_archive.html](http://puraeconomia.blogspot.com/2006_05_01_puraeconomia_archive.html)>. Acesso em: 20 out. 2006.

DUPAS, Gilberto. **A nova doutrina de segurança global dos EUA: fundamentos, contradições e conseqüências hegemônicas**. Instituto de estudos econômicos e internacionais, São Paulo. Disponível em: <<http://www.ieei.pt/index.php?article=745&visual=5>>. Acesso em: 11 nov. 2005.

ENCICLOPÉDIA virtual: Wikipédia. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/>>. Acesso em: 20 jul. 2006.

FARHAT, Said. **Política e cidadania – empresas transnacionais e multinacionais**. Disponível em: < [www.politicaecidadania.com.br](http://www.politicaecidadania.com.br)>. Acesso em: 12 de jun. de 2007.

FUNDAÇÃO Getúlio Vargas. Núcleo de Pesquisas e Publicações da Escola de Administração de Empresas de São Paulo. **Relatório de Pesquisa nº1**. São Paulo, 2003.

GALBRAITH, John Kenneth. **Anatomia do poder**. 4 ed. São Paulo: Editora Pioneira, 1999.

\_\_\_\_\_. **A economia e o objetivo público**. São Paulo: Editora Martins, 1975.

HALLIDAY, Tereza Lúcia. **A retórica das multinacionais: a legislação das organizações pela palavra**. São Paulo: Editora Summus, 1987.

JINKINGS, Nise. **O mister de fazer dinheiro: automatização e subjetividade no trabalho bancário**. São Paulo: Bom Tempo, 1995.

JOHNSTON, J. Donald. Relatório Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), 2002. **Meeting of the OECD Council at Ministerial Level: 2002**. 112 p. Disponível em: < [www.oecd.org](http://www.oecd.org) >. Acesso em: 20 fev. 2006.

KASSAB, Álvaro. **As feridas abertas da América Latina**. Jornal da UNICAMP, Campinas, Edição 322, 15 a 22 de maio de 2006.

KON, Anita. **Subsídios teóricos e metodológicos ao planejamento econômico público**. [São Paulo]: FGV-EAESP : NNP, 1997. 153 p. (Relatório NPP, 12).

KUCINSKI, Bernardo. **O que são multinacionais**. 2 ed. São Paulo: Editora Brasiliense, 1981.

LEITE, Maria Ângela Faggin Pereira. **Destruição ou desconstrução**. HUCITEC/FAPESP. São Paulo, SP. 1994.

LINS, H. N. **Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção**. Estudos Econômicos, São Paulo, 2000.

LINS, H. N. **Globalização e integração regional: atitudes sindicais e impactos sociais**. São Paulo: LTr, 1998. p. 186-223.

LIPIETZ, Alain. Apud BREITBACH. A. C. M. **Estudo sobre conceito de região**. Porto Alegre: UFRGS, 1988. p. 85.

MARTINEZ, Vinício C. **Estado de direito político**. Disponível em: <<http://www.urutagua.uem.br/006/06martinez.htm>>. Acesso em: 25 nov. 2005.

MARTINS, Carlos Eduardo. **Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina**. In: Publicações do Centro Brasileiro de Relações Internacionais – CEBRI Tese, 2002.

MINELLA, A. **Banqueiros, Organização e Poder no Brasil**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo/ANPOCS, 1988.

MISHKIN, Frederic S. **Moedas, bancos e mercados financeiros**. 5ª ed Editora Rio de Janeiro: LTC, 2000. 474p.

PETRAS, James. **No fio da navalha**. São Paulo: Editora Xamã, 1997.

PITAGUARI, Sinival Osório. **Apostila de estudo da disciplina economia política**. Londrina. Universidade Estadual de Londrina, 2002.

RELATÓRIO da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), 2005. **New Features of Global Interdependence (UNCTAD/PRESS/PR/2005/028)**. New York e Geneva: 02 set. 2005. 204 p. Disponível em: <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>. Acesso em: 20 fev. 2006.

REVISTA ISTO É. São Paulo: Editora, v. 28, n. 03, mar. 2006.

REVISTA ISTO É. São Paulo: Editora, v. 28, n. 03, mar. 2006.

RIBEIRO, Darcy. **O povo brasileiro a formação e o sentido do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

RODRIGUES, Lea C. **Banco do Brasil: crise de uma empresa estatal no contexto de reformulação do Estado Brasileiro**. Tese de Pós-Graduação em Ciências Sociais. Universidade Estadual de Campinas: Campinas, 2001.

MARTINS, Carlos Eduardo. **Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina**. In: Publicações do Centro Brasileiro de Relações Internacionais – CEBRI Tese, 2002.

ROSEMBROCK, Marcelo Fouquet. **Distritos industriais na perspectiva da escola italiana**. Disponível em: <<http://www.artigos.com/articles/23/1/Distritos-Industriais-na-Perspectiva-da-Escola-Italiana>>. Acesso em: 23 jan. 2006.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia**. 18 ed. São Paulo: Editora Atlas S. A. , 2000.

SEVCENKO, Nicolau. **A corrida para o século XXI**. São Paulo: Companhia das Letras, 2001.

SUPLICY, Eduardo. O legado de Galbraith. Disponível em: <<http://noblat.estadao.com.br/>>. Acesso em: 28 out. 2006.

TANGANNINI, José Marcos. **Uma análise comparativa da teoria da dependência**. Disponível em: <[http://www.unitoledo.br/intertemas/vol\\_1/12.Jose\\_Marcos\\_Taganini.htm](http://www.unitoledo.br/intertemas/vol_1/12.Jose_Marcos_Taganini.htm)>. Acesso em: 28 fev. 2006.

WALLERSTEIN, Immanuel. **Capitalismo histórico e civilização capitalista**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito capitalista**. São Paulo: Livraria Editora Pioneira, 1985.

WENT, Robert. **Globalization: neoliberal challenge, radical responses**. Editora: Pluto Press, Londres, 2000.

**ANEXO A – Os vinte e cinco grupos não-financeiros mais internacionalizados, ordenados pelo montante de ativos no exterior, em 1990.**  
(em bilhões de dólares e em número de empregados)

Classificação	Grupo	País	Atividade Principal	Ativos (bilhões)		Vendas (bilhões)		Nº de Empregados	
				No exterior	Total	No exterior	Total	No exterior	Total
1	Royal Dutch Shell	Reino Unido, Holanda	Petróleo	69,2	106,4	47,1	106,5	99.0000	137.000
2	Ford	EUA	Automóveis	55,2	173,7	47,3	97,7	188.904	370.383
3	Gm	EUA	Automóveis	52,6	180,2	37,3	122,0	251.130	767.200
4	Exxon	EUA	Petróleo	51,6	87,7	90,5	115,8	65.000	104.000
5	IBM	EUA	Informática	45,7	87,6	41,9	69,0	167.868	373.816
6	British Petroleum	Reino Unido	Petróleo	31,6	59,3	43,3	59,3	87.200	118.050
7	Asea Brown Boveri	Suíça	Mecânica pesada	26,9	30,2	25,6	26,7	200.177	215.154
8	Nestlé	Suíça	Agro-alimentar	*	28,0	35,8	36,5	192.070	199.021
9	Philips Electronics	Holanda	Eletrônica	23,3	30,6	28,8	30,8	217.149	272.800
10	Móvil	EUA	Petróleo	22,3	41,7	44,3	57,8	27.593	67.300
11	Unilever	Reino Unido, Holanda	Agro-alimentar	*	24,7	16,7	39,6	261.000	304.000
12	Matsushita Electric	Japão	Eletrônica	*	62,0	21,0	46,8	67.000	210.848
13	Fiat	Itália	Automóveis	19,5	66,3	210,7	47,5	66.712	303.238
14	Siemens	Alemanha	Eletrônica	*	43,1	14,7	39,2	143.000	373.000
15	Sony	Japão	Eletrônica	*	32,6	12,7	20,9	62.100	112.900
16	Volkswagen	Alemanha	Automóveis	*	42,0	25,5	42,1	95.934	268.744
17	Elf Aquitaine	França	Petróleo	17,0	42,6	11,4	32,4	33.957	90.000
18	Mitsubishi	Japão	Eletrônica	16,7	73,8	45,5	129,3	*	32.417
19	GE	EUA	Eletrônica	16,5	153,9	8,3	57,7	62.580	298.000
20	Du Pont	EUA	Química	16,0	38,9	17,5	37,8	36.400	124.900
21	Alcatel Alsthom	França	Eletrônica	15,3	38,2	13,0	26,6	112.966	205.500
22	Mitsui	Japão	Comércio	15,014,6	60,8	48,1	136,2	*	9.094
23	News Corporation	Austrália	Imprensa/Editorial	14,2	20,7	4,6	5,7	*	38.432
24	Bayer	Alemanha	Química	*	25,4	20,3	25,9	80.000	171.000
25	BAT industries	Reino Unido	Tabaco	13,4	48,1	16,5	22,9	*	217.373

Fonte: UNCTNC, 1994 *apud* Chesnais, 1996, p. 74. \* dados não disponíveis.