

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**A RELAÇÃO ENTRE A EMPRESA CAPITALISTA E O ESTADO-NACIONAL NAS
ÚLTIMAS DÉCADAS DO SÉCULO XX SOB A PERSPECTIVA DE GIOVANNI
ARRIGHI**

TAÍSE AYRES MENDES

Florianópolis, Agosto de 2006.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONOMICAS

**A RELAÇÃO ENTRE A EMPRESA CAPITALISTA E O ESTADO-NACIONAL NAS
ÚLTIMAS DÉCADAS DO SÉCULO XX SOB A PERSPECTIVA DE GIOVANNI
ARRIGHI**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências
Econômicas da Universidade Federal de Santa
Catarina para a obtenção de carga horária na
disciplina CNM 5420 – Monografia.

Por: Taíse Ayres Mendes

Ass.:

Orientador: Prof. Pedro Antônio Vieira

Ass.:

Área de Pesquisa: Economia-mundo

Palavras Chave: 1. Ciclo Sistêmico de Acumulação
 2. Estados-nacionais
 3. Corporações Multinacionais

Florianópolis, Agosto de 2006.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONOMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota _____ à aluna TAÍSE AYRES MENDES na Disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Pedro Antônio Vieira
Presidente

Prof. Idaleto Malvezzi Aued
Membro

Prof. Jaime César Coelho
Membro

AGRADECIMENTOS

Primeiramente ao meu pai, que por toda a nossa vida disse ser seu sonho dar-nos condições de chegarmos à faculdade e, que até hoje, está do nosso lado para continuarmos a vida acadêmica – incentivando e enfatizando o valor do conhecimento e dos estudos. À minha mãe, pelas orações, pela torcida e por vibrar ao final deste novo pequeno passo na minha vida, além de ter sido a pessoa que acompanhou mais de perto todo o meu trabalho e a minha impaciência.

Às minhas irmãs, Naira e Aline, que sempre estiveram ao meu lado, preocupadas com a irmã mais nova, sempre dedicadas e muito amorosas. Participaram sempre ativamente em todos os momentos mais importantes da minha vida e a minha vontade é de que sejamos companheiras até o final das nossas vidas, nos apoiando em todos os momentos mais difíceis.

Aos presentes que estas irmãs me deram nos últimos anos de faculdade, Luca e Marina. Só Deus sabe quanto amor eu sinto por eles.

Ao meu namorado Marciel, por ser extremamente carinhoso e atencioso comigo apesar de todas as nossas dificuldades iniciais. Sempre se mostrou orgulhoso e confiante das minhas vitórias e me incentiva a ir muito mais além. Um grande exemplo de companheirismo.

RESUMO

Várias são as explicações acerca da atual economia globalizada onde se vive, caracterizando o fenômeno da globalização como um fenômeno recente, principalmente a partir da década de 1970. Muitas destas explicações estão centralizadas nos últimos cinquenta anos e trabalham os acontecimentos que a sociedade presencia com a crescente transnacionalização da empresa capitalista como um fenômeno independente de toda a trajetória do capitalismo histórico mundial. Da mesma forma, algumas outras pesquisas tentam explicar a economia brasileira por meio de suas políticas econômicas nacionais não como resultado de um movimento do sistema capitalista mundial. Em alternativa a estas abordagens, a presente pesquisa busca explicações destes recentes acontecimentos à luz da teoria do autor Giovanni Arrighi em sua obra “O Longo Século XX”. Segundo a teoria proposta pelo autor, a economia capitalista mundial sofre mudanças ao longo do tempo de acordo com escolhas e ações de agentes bem posicionados com relação a todos os outros agentes desta economia. Estes agentes são a empresa capitalista e os Estados-nacionais. Neste trabalho, procura-se aprofundar o estudo da relação entre estes agentes principais na evolução do capitalismo contemporâneo, a partir da importância de cada um dos seus papéis mediante a forma como esta sociedade capitalista se organiza, e as grandes mudanças desta relação especialmente nos últimos trinta anos.

ÍNDICE

CAPÍTULO I	7
1 INTRODUÇÃO	7
1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA.....	8
1.2 FORMULAÇÃO E DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA	9
1.3 OBJETIVOS	10
1.3.1 Geral	10
1.3.2 Específicos.....	10
1.4 METODOLOGIA	11
CAPÍTULO II	13
2 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA EM O LONGO SÉCULO XX DE GIOVANNI ARRIGHI	13
2.1 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA EM “O LONGO SÉCULO XX” EM TERMOS TEÓRICOS / CONCEITUAIS.....	14
2.2 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA NO VÁRIOS CICLOS SISTÊMICOS DE ACUMULAÇÃO.....	20
2.2.1 A empresa capitalista ou o capitalismo no Ciclo Sistêmico de Acumulação Genovês	20
2.2.2 O capitalismo empresarial do CSA Holandês	22
2.2.3 Ciclo Sistêmico de Acumulação Britânico	25
2.2.4 Ciclo Sistêmico de Acumulação Norte-Americano.....	27
CAPÍTULO III	31
3 MUDANÇAS NA EMPRESA CAPITALISTA DURANTE O CSA NORTE-AMERICANO	31
3.1 A NOVA ECONOMIA INFORMACIONAL GLOBAL DAS EMPRESAS EM REDE .	33
CAPÍTULO IV	39
4 DIAGNÓSTICO DA RELAÇÃO ESTADO E EMPRESA CAPITALISTA NA FASE ATUAL DO CAPITALISMO	39
4.1 O ESTADO PÓS-GUERRA E A NOVA ECONOMIA DA DÉCADA DE 1970.....	40
4.2 A CONCENTRAÇÃO DO PODER GLOBAL DAS GRANDES EMPRESAS MULTINACIONAIS	43
4.3 O NOVO PAPEL DO ESTADO	49

CAPÍTULO V	54
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	54
REFERÊNCIAS	56

CAPÍTULO I

1 INTRODUÇÃO

O sistema capitalista, desde seu surgimento como sistema econômico mundial predominante, organiza-se por meio de diferentes formas de empresas capitalistas em cada uma das hegemonias mundialmente conhecidas – a hegemonia genovesa, holandesa, britânica e norte-americana. Esta afirmação, assim como todo o estudo a ser realizado a seguir nesta monografia, fundamenta-se a partir da teoria apresentada por Giovanni Arrighi em seu livro “O Longo Século XX” e tem por objetivo analisar a relação entre o Estado-nacional e a empresa capitalista utilizando a classificação de Ciclos Sistêmicos de Acumulação deste autor. Esta pesquisa concentra-se nas características desta relação especialmente durante o atual Ciclo Sistêmico de Acumulação norte-americano e busca estudar como as mudanças da empresa capitalista podem ter afetado esta relação nos dias atuais. Para tanto, o trabalho está dividido em outros três capítulos, além deste capítulo introdutório. O próximo capítulo trata da teoria apresentada por Arrighi sobre a relação da empresa capitalista e o Estado em termos conceituais / teóricos e, em seguida, sobre como a empresa capitalista se comporta em cada um dos quatro Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA) abordados pelo autor. O terceiro capítulo concentra-se nas mudanças fundamentais sofridas pela empresa capitalista norte-americana, principalmente a partir das décadas de 1960 e 1970 com o fenômeno conhecido por “globalização”. O capítulo quatro busca fazer uma revisão bibliográfica das principais teses sobre o papel do Estado na fase atual do capitalismo, concentrando-se principalmente em grandes questões presenciadas nos últimos trinta anos. Por fim, conclui-se a pesquisa buscando contribuir com alternativas interpretações sobre o atual papel do Estado-nacional.

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA

Presenciamos hoje políticas de desregulamentação e privatizações, emudecimento dos debates sobre uma política essencialmente nacional, já que a pauta de política nacional se transformou na pauta empresarial, conforme descrito por René Armand Dreifuss¹. O estado que não oferecer as condições necessárias de reprodução do capital dentro do seu território, de acordo com que os outros estados vão disponibilizando, passam a ser marginalizados dessa “economia global”.

A “competitividade” nacional é caracterizada por oferecer baixos custos e um ambiente regulatório favorável à instalação de empresas multinacionais, que trazem “emprego” e “desenvolvimento” para aquele estado territorialmente delimitado, pelo menos até que outro estado ofereça um ambiente ainda mais favorável. No final século XX, a intervenção estatal se concentra basicamente em permitir o *laisse-faire*, enquanto em toda a sua história a intervenção estatal regulava o *laisse-faire*.

Essa ideologia encontra-se hoje extremamente difundida, através de uma elite cada vez mais sem estado, território e cultura nacional. E, ao contrário, esta elite sem estado transforma-se culturalmente mundializada, se parecendo cada vez menos com a cultura do lugar onde nasceu. O imediatismo do fluxo de informações e inovações faz parecer que o estado não alcança essa economia de velocidade e apenas atrapalha o seu bom funcionamento. A responsabilidade dos Estados-nação hoje é tornar o capitalismo socialmente mais suportável para que resulte em uma forma mais eficiente para a reprodução do próprio capital, defendendo o interesse privado. Porém o estado tem, ao mesmo tempo, o papel de temperar os extremos do capitalismo – como a volatilidade e a desigualdade.

Esses acontecimentos caracterizam a total falta de controle que a economia capitalista atinge atualmente, nas duas últimas décadas do século XX. Nenhum Estado sozinho consegue estabelecer leis, ou seja, talvez a regulamentação para o capitalismo mundial hoje seja apenas a criação de um governo global, pois os estados não são mais capazes de limitar qualquer movimento do capital dentro do seu próprio território. Mas, conforme acompanhamos diariamente, as instituições mundiais são muito fracas e constatamos que é pouco provável que efetivamente se forme um governo mundial. Pode ser que pela primeira vez do sistema capitalista mundial a empresa capitalista tenha alcançado um

¹ 2004.

poder econômico, político e intelectual a ponto de se sobrepor ao Estado nacional. Mas ainda toda a vida da sociedade capitalista é regida pelo Estado e presenciamos que o descaso dos governos quanto à sociedade podendo levar ao fim do capitalismo como sistema econômico mundial.

1.2 FORMULAÇÃO E DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA

A partir das décadas de 1970 e 1980, diversos fenômenos chamados “recentes” têm chamado a atenção de muitos pesquisadores sobre como o sistema capitalista mundial tem se desenvolvido sob a atual hegemonia norte-americana. A explosão do mercado financeiro e a modernização de seus instrumentos de negociações, a transnacionalização das grandes empresas, a “economia da velocidade” e não mais a “economia de tamanho” e o desenvolvimento de redes empresariais entrelaçadas por todos os cantos do globo são características de uma nova fase na qual o capital se flexibiliza, aumenta representativamente sua mobilidade geográfica frente aos estados e se adapta para cumprir seu principal e talvez único objetivo: a maximização do lucro.

Podemos estudar esse período de grandes modificações buscando compreender como o Estado Nacional e a grande empresa capitalista se comportaram ao longo de todo o capitalismo histórico. Desde o surgimento do Estado Moderno, o capitalismo torna-se o sistema econômico mundial predominante e, ao mesmo tempo, essa organização política nos traz a idéia de que o Estado nacional regula e organiza toda a vida social.

Como o Estado, conforme mencionado, organizador de toda a vida social, tem se relacionado com a grande empresa capitalista recentemente? Uma das indagações desta pesquisa é se o Estado tem se tornado uma Instituição contestada e se começa a ter o seu poder ameaçado mediante ao rumo que os agentes capitalistas passam a seguir, já que a grande mobilidade e amplitude geográficas do capital podem ser aspectos fundamentalmente limitadores do seu poder de ação/decisão. Se essa ameaça realmente existe, da mesma forma procura-se saber como diferentes tipos de estados se comportam com esse crescimento gigantesco das empresas capitalistas, inclusive o estado norte-americano.

O tema que se pretende pesquisar, dessa forma, é de fundamental importância, já que é do nosso total interesse compreender como a Instituição que regula a vida dos indivíduos de uma nação está proporcionando as garantias econômicas e políticas que aprendemos a esperar

dele.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Geral

Pretende-se nesse estudo analisar fundamentalmente a relação da empresa capitalista e do Estado-nação na formação e continuidade do sistema capitalista histórico mundial. Quais acontecimentos criaram condições para que o capitalismo histórico se tornasse o sistema mundial predominante? Quais seriam as modificações sofridas pelos papéis desempenhados por esses agentes – a empresa capitalista e o Estado – desde que o capitalismo se torna organizador da economia e da sociedade até os dias atuais? A empresa capitalista tem se sobressaído em relação ao Estado, mesmo dependendo historicamente dele para se reproduzir? Como está o equilíbrio entre esses dois agentes?

1.3.2 Específicos

- (i) Revisão crítica de como Giovanni Arrighi vê a relação entre o Estado e a empresa capitalista (capitalismo) em “O Longo Século XX”.
- (ii) Descrever as mudanças na empresa capitalista durante o CSA norte-americano.
- (iii) Fazer um diagnóstico da relação Estado e Empresa Capitalista na fase atual do capitalismo histórico.

1.4 METODOLOGIA

A autonomia do estado nacional tem sido freqüentemente questionada em inúmeras pesquisas no meio acadêmico. O tema da globalização parece já ter sido bastante abordado, e agora muitos autores buscam estudar se os estados ainda têm o mesmo peso de poder na sua relação com a empresa capitalista que teve ao longo de todo o capitalismo histórico mundial.

Dentro deste tema, chama a atenção a suspeita de como alguns estados estariam se comportando como quase-estados ou, ainda pior, como estados falidos no sistema interestatal mundial. Muitos pesquisadores estudam a hipótese, por exemplo, de casos como o da Bolívia e da Venezuela, que estariam tentando recuperar o seu poder estatal, mas que talvez já estejam totalmente tomados por empresas multinacionais que ditam as regras dentro dos seus territórios nacionais.

Pequenos estados na África que não têm como se manter como Estado-nacional também podem servir de exemplo para alimentar as indagações desta pesquisa. O Estado precisa de uma estrutura burocrática, de um exército nacional e de recursos financeiros que devem vir, supostamente, da atividade econômica de dentro do seu território, ou seja, da produção capitalista nesta nação. A questão é se estamos presenciando uma guerra comercial entre todos os estados na luta por oferecer as melhores condições de atratividade para a entrada de capital em seu território, e se muitos estados, como estes citados na África, possam talvez não apresentar ao menos uma estrutura mínima necessária para tornar-se o hábitat que as corporações multinacionais e os capitais financeiros buscam para direcionar os seus investimentos.

O período de atual instabilidade global nos leva a pensar se a precariedade dos sistemas políticos nacionais não seria um sinal de grandes mudanças no sistema histórico que forma o mundo moderno. Ao mesmo tempo, não há um consenso quanto à análise dos efeitos do processo de transnacionalização das grandes corporações sobre o poder de ação dos estados nacionais.

Os procedimentos metodológicos aplicados em alguns estudos sobre este tema partem de uma teoria econômica fundamentada na ideologia liberal, que se caracteriza por trabalhar a partir de um curto horizonte temporal e espacial dos fatos, focada no individualismo – que considera que as ações dos agentes econômicos individualmente determinam o todo a ser estudado. Este tipo de análise, entretanto, não considera relevante a historicidade dos fatos.

O presente trabalho, em contraste, considera a teoria parte de um processo de construção de conhecimento acerca da realidade em que vivemos. Uma interpretação alternativa à ideologia liberal é utilizada como procedimento metodológico fundamental nesta pesquisa, onde se busca a compreensão da totalidade do fenômeno estudado, e dessa forma, se justifica o motivo de a análise ser sob uma perspectiva histórica.

Para compreender dilemas do mundo contemporâneo, temos que investigar os processos de mudança social ao longo dos séculos. Isto porque partimos da idéia de que a análise realizada em um horizonte temporal mais extenso nos leva a padrões de repetição que nos ajudam a compreender o momento histórico que passamos atualmente. Não se pode entender o que observamos em nossa atual realidade se não partirmos da premissa de que a sociedade é historicamente determinada.

O objeto deste trabalho é uma tentativa de focar um aspecto particular do que fez Giovanni Arrighi em uma grandiosa obra, “O Longo Século XX”², que aborda a economia política do sistema mundo. O autor explica que temos que entender o momento histórico atual a partir de dois grandes processos interdependentes da era moderna – a criação de um sistema de Estados nacionais e a formação de um sistema capitalista mundial. Os Ciclos Sistêmicos de Acumulação são, em comum, transições de um regime de acumulação em escala mundial para outro e, por isso, a partir da sua análise podemos encontrar respostas para as indagações levantadas neste trabalho.

Desse modo, entende-se que todo o processo histórico acerca do qual o capitalismo histórico floresceu como sistema econômico mundial predominante, se desenvolveu e sofreu grandes mudanças é de fundamental importância na busca pela compreensão dos acontecimentos presentes no dia-a-dia dos indivíduos que vivem geograficamente localizados em uma nação e dos seus governantes – líderes de Estados nacionais, agentes centrais históricos na evolução do sistema capitalista mundial.

² 1996.

CAPÍTULO II

2 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA EM O LONGO SÉCULO XX DE GIOVANNI ARRIGHI

O presente capítulo tem por objetivo fazer uma revisão de como Giovanni Arrighi vê a relação entre o Estado e a empresa capitalista em “O Longo Século XX”³. Para tanto, o capítulo está dividido em duas partes. A primeira parte busca estudar esta relação em termos teóricos / conceituais. Neste momento serão trabalhados alguns conceitos como o de capitalismo, as características essenciais do capitalismo como sistema histórico, as formas de sistemas de governo medieval e moderna, o conceito de caos sistêmico, Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA) e a fundamentação de como o sistema capitalista pôde florescer como sistema predominantemente mundial.

Em seguida, a segunda seção terá como objetivo estudar as características da empresa capitalista nos Ciclos Sistêmicos de Acumulação Genovês, Holandês, Britânico e, por fim, Norte-Americano e os padrões de repetição que nos ajudam a compreender o momento histórico que passamos nos últimos anos.

A atual economia capitalista mundial onde vivemos é organizada por meio de jurisdições políticas desde a criação do Moderno Sistema Interestatal, quando foi instituído o Tratado de Vestfália, em 1648. Desde então, os estados nacionais têm o papel de defender os interesses dos que nele vivem e os indivíduos que nele vivem são dotados, da mesma maneira, de direitos e deveres (ARRIGHI, 1996).

Assistimos a inúmeros fenômenos na economia capitalista mundial sob a liderança de um Estado nacional em particular que sabemos ser o estado norte-americano, após duas grandes guerras mundiais. As corporações transnacionais acompanhadas pelo que conhecemos por globalização – um acontecimento ilusoriamente inédito na história deste nosso modo de produção – fazem parte do nosso cotidiano de uma forma inegavelmente irreversível. Partindo deste cenário, o objeto desta pesquisa refere-se à evolução da relação do Estado nacional com a empresa capitalista ao longo dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação e às grandes mudanças que esta relação pode estar sofrendo nos últimos trinta anos.

³ 1996.

2.1 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA EM “O LONGO SÉCULO XX” EM TERMOS TEÓRICOS / CONCEITUAIS

Para estudar a relação entre o Estado e a empresa capitalista em “O Longo Século XX”, partimos da definição do termo capitalismo. De acordo com o autor, capitalismo é a busca incessante da acumulação de capital e, neste sentido, o capitalismo existe desde que existam/se desenvolvam o comércio e o dinheiro – quer dizer, que com estas condições devem ter existido indivíduos desejosos a acumular capital. Ou seja, antes do surgimento do sistema capitalista como sistema econômico mundial, já existiam os capitalistas e o capitalismo (não como sistema mundial predominante). ARRIGHI (1996) estuda o capitalismo histórico utilizando a idéia de Fernand Braudel (1982), que explica que esse sistema possui duas características essenciais em sua *longue durée* – isto é, durante toda sua existência – que são a flexibilidade e o ecletismo do capital, e não as formas concretas assumidas por ele em diferentes lugares e épocas.

O capitalismo histórico pode somente ser explicado por esses aspectos de flexibilidade e ecletismo, pois a sua lógica é ter agentes econômicos com o objetivo de acumular capital incessantemente na forma em que o capitalista maximizar o seu lucro, independente da forma que esse capital irá tomar. Por isso o capital é, primeiramente flexível, pois se movimenta de uma forma de acumulação para outra, e por isso também é eclético, pois ele irá mais “gostar” da forma de acumulação que maximizar o seu lucro e irá se adaptar a ela. Segundo Arrighi (1996, p. 5), os agentes capitalistas investem dinheiro em combinações específicas de insumo-produto, com perda concomitante da flexibilidade e liberdade de escolha como “um *meio* para chegar à finalidade de assegurar uma flexibilidade e liberdade de escolha ainda maiores num momento futuro”. O capitalismo de fato parece especializar-se em cada fase de expansão material, mas depois volta ao ecletismo – ou seja, volta à forma de reprodução de capital que apresentar as maiores taxas de retorno ao montante investido – de forma totalmente flexível, sendo estas as características fundamentais para sua conceituação como sistema histórico.

Essas características essenciais do capitalismo histórico servem como base para a explicação de Braudel (1982;1984 apud ARRIGHI, 1996) sobre dois períodos distintos de acumulação de capital utilizada para formar o que Arrighi chama de um Ciclo Sistêmico de Acumulação. O primeiro período é chamado de Expansão Material, quando o dinheiro é aplicado em capital-mercadoria, investido numa dada combinação de insumo-produto,

visando ao lucro, mas diminuindo em um primeiro momento, sua flexibilidade e liberdade de escolha. Já o segundo período é chamado de Expansão Financeira, quando o desenvolvimento capitalista baseado em uma determinada base de acumulação da fase de expansão material chega ao seu máximo, surgindo outras formas de acumulação de capital que tragam taxas de lucros maiores que esta primeira fase e fazendo com que o capital investido em capital-mercadoria volte a sua forma mais líquida, com maior liberdade de escolha e flexibilidade.

Arrighi (1996) explica, portanto, o capitalismo histórico mundial através do seu conceito de Ciclo Sistêmico de Acumulação (CSA), que é a junção dessas duas fases. Nas fases de expansão material, o capital monetário coloca em movimento uma massa crescente de produtos (força de trabalho e dádivas da natureza), enquanto nas fases de expansão financeira uma massa crescente de capital monetário liberta-se de sua forma mercadoria, e a acumulação prossegue na forma de acordos financeiros. A alternância entre um período de expansão para o outro mostra que o que caracteriza o capitalismo não é a obtenção de lucro, mas a maximização de lucro.

Por que uma economia capitalista e uma sociedade capitalista não se implantaram antes do século XIV e, ao contrário, a possibilidade de acumulação ficou limitada a um pequeno grupo e a um certo volume de capital? Quais foram as condições necessárias para que o capitalismo pudesse se desenvolver a ponto de se tornar o princípio organizador da economia e da sociedade? Partimos aqui da idéia de que não é possível compreender o desenvolvimento do sistema econômico social capitalista sem compreender o desenvolvimento dos Estados-nação.

O espírito capitalista pode existir há milhares de anos, mas foi necessário que houvesse condições políticas, econômicas e ideológicas para que nascesse o capitalismo como sistema mundial. Dessa forma, Arrighi (1996) fala que as condições fundamentais para que o capitalismo se transformasse em economia mundial predominante deu-se no momento da passagem do sistema medieval de governo para o sistema moderno de governo.

O sistema medieval de governo consistia em cadeias de relações senhor-vassalo, baseadas em amálgama de propriedade condicional e autoridade privada. Em decorrência disso, 'diferentes instâncias jurídicas foram geograficamente entrelaçadas e estratificadas, e as alianças plurais, as suseranias assimétricas e os enclaves anômalos foram abundantes'. (ANDERSON, 1974, p. 37-38 apud ARRIGHI, 1996, p. 31).

Seguindo a mesma linha de pensamento dos autores supracitados percebe-se que,

as elites governantes eram extremamente móveis através do espaço dessas jurisdições políticas superpostas, podendo ‘viajar e assumir o governo de uma ponta a outra do continente, sem hesitação ou dificuldade’. Por último, esse sistema de governo era ‘legitimado por corpos comuns de leis, religiões e costumes, que expressavam inclusive os direitos naturais pertinentes ao todo social formado pelas unidades constitutivas’. (RUGGIE, 1983, p. 275 apud ARRIGHI, 1996, p. 31).

Após definir o sistema medieval de governo, apresenta-se o moderno sistema, que “[...] consiste na institucionalização da autoridade pública em domínios jurisdicionais mutuamente excludentes”. (RUGGIE, 1983, p. 275 apud ARRIGHI, 1996, p. 31).

Os direitos de propriedade privada e os direitos de governo público tornam-se absolutos e distintos; as jurisdições políticas tornam-se exclusivas e são claramente demarcadas por fronteiras; a mobilidade das elites dominantes pelas jurisdições políticas se torna mais lenta e acaba por ser suspensa; a lei, a religião e os costumes tornam-se ‘nacionais’, ou seja, não sujeitos a nenhuma outra autoridade política senão a do soberano. (ARRIGHI, 1996, p. 31).

Arrighi (1996, p. 31-32) ainda cita Balibar (1999, p. 337), que fundamenta,

uma divisão completa (sem ‘omissões’) e não passível de sobreposição do território e das populações (e portanto, dos recursos) do mundo entre as entidades políticas é pré-requisito para a correspondência entre a forma nacional e todos os outros fenômenos para os quais ela tende. (...) Para cada indivíduo, uma nação, e para cada nação, seus ‘nacionais’.

Entendendo essa diferenciação entre o sistema de governo medieval e o moderno sistema de governo, pode-se agora associar este último com o desenvolvimento do capitalismo como sistema de acumulação em escala mundial.

As origens do sistema interestatal pan-europeu residem na formação, dentro do sistema medieval de governo, de um subsistema regional de cidades-Estado capitalistas no norte da Itália que se caracteriza como um enclave anômalo no espaço político do sistema medieval de governo, mas que por vários motivos organiza-se em um “subsistema de jurisdições políticas separadas e independentes, unidas pelo princípio do equilíbrio do poder e por densas e vastas redes de diplomacias com sedes permanentes”. (ARRIGHI, 1996, p. 37). Estas cidades-estados se constituem em um sistema essencialmente capitalista de gestão do Estado e de guerra, em que o poder encontra-se nas mãos de uma elite endinheirada por meio do comércio de longa distância, que administra o que o autor chama de equilíbrio de poder⁴ e

⁴ Equilíbrio de poder entre as autoridades centrais do sistema medieval – o papa e o imperador –, entre as

gera receitas extraordinárias para a burguesia dessas cidades-Estados.

Arrighi (1996) explica que ao longo de todo o século XVI, a Espanha e o papado tentam recuperar o que teria sido possível do sistema de governo medieval, que então já estava em processo de desintegração.

A tentativa da Espanha, juntamente com o papado e a Casa Imperial de Habsburgo, de desfazer ou subordinar essas novas realidades de poder não apenas fracassou, como também traduziu-se numa situação de caos sistêmico que criou as condições para a ascensão da hegemonia holandesa e a liquidação final do sistema de governo medieval. (ARRIGHI, 1996, p. 41).

Com o aumento do caos sistêmico, os governantes europeus sentem-se com seu poder coletivo ameaçado e percebem, portanto, que nada tinham a ganhar com a continuação dessa luta européia⁵.

Os Estados que se formam a partir do século XV na Europa delimitam seus territórios na busca pelo aumento dos seus poderes. Mas o moderno sistema interestatal e o capitalismo como sistema mundial predominante somente surge quando a Holanda consegue reorganizar o sistema pan-europeu de governo com a proposta do Acordo de Vestfália em 1648. Depois a tentativa de se recuperar o sistema medieval de governo transformou a antiga ordem em caos sistêmico, conflitos e custos para as redes transeuropéias:

O caos sistêmico do início do século XVII, portanto, foi transformado numa nova ordem anárquica. A considerável liberdade assegurada à iniciativa privada, para organizar pacificamente o comércio através das jurisdições políticas, mesmo em tempos de guerra, refletiu não apenas o interesse geral de governantes e súditos no abastecimento confiável de meios de guerra e de subsistência, mas também os interesses particulares da oligarquia capitalista holandesa numa acumulação irrestrita de capital. **Essa organização do espaço político a bem da acumulação de capital marcou o nascimento, não só do moderno sistema interestatal, mas também do capitalismo como sistema mundial.** (ARRIGHI, 1996, p. 44, grifo nosso).

Gross (1968, p. 54-55 apud ARRIGHI, 1996, p. 43) diz que:

cidades-Estados da Itália setentrional e o equilíbrio de poder entre os Estados dinásticos emergentes da Europa Ocidental fizeram com que a lógica territorialista não se organizasse para impedir o desenvolvimento da lógica capitalista no interior do sistema europeu de governo (cf. MATTINGLY, 1988; MC NEILL, 1984 apud ARRIGHI, 1996).

⁵ Este período foi marcado por vários acontecimentos que expõem o motivo de preocupação do poder coletivo dos governantes europeus: a Revolta dos Camponeses, a Revolução Puritana, o aumento de conflitos armados entre os governantes, aumento dos custos de proteção e pressão fiscal sobre os súditos, desencadeando muitas revoltas no século XVII. Aumento da luta ideológica e aumento dos custos para as redes de comércio transeuropéias.

A idéia de uma autoridade ou organização acima dos Estados soberanos deixou de existir. O que veio a tomar o seu lugar foi a idéia de que todos os Estados compunham um sistema político mundial, ou, pelo menos, de que os Estados da Europa Ocidental formavam um único sistema político. Esse novo sistema fundamentou-se no direito internacional e no equilíbrio de poder – um direito exercido entre os Estados, e não acima deles, e um poder atuante entre os Estado, e não acima.

Esse novo sistema se caracterizaria também por ter um objetivo social, sendo que os civis não estariam comprometidos com as disputas. “Assim, a limitação das represálias pelo bem do comércio, que fora típica do sistema de cidades-Estados da Itália setentrional encontrou acolhida entre as normas e regras do sistema europeu dos Estados nacionais”. (SERENI, 1943, p. 43-49 apud ARRIGHI, 1996, p. 43).

As disputas pelo poder entre as cidades-estados tornam-se cada vez mais custosas e necessitam ser financiadas a partir do momento que os estados envolvidos não conseguem mais sozinhos sustentar os conflitos. Os capitalistas encontram nesse momento as condições para se reproduzirem como sistema mundial, pois os estados possibilitam que dentro dos seus territórios o capital se reproduza e financie suas necessidades.

Dessa forma, o moderno sistema interestatal cria as condições necessárias das quais falamos acima para que o capitalismo floresça como sistema mundial predominante. O início da criação dos Estados-nação como forma de organização política na Europa a partir do século XIV se constitui essencialmente como sistema gestor do Estado e da guerra. Conforme Arrighi (1996) explica, uma oligarquia mercantil passa a deter o poder estatal e agora o poder do Estado não depende da força do tamanho de seu território, ou seja, um pequeno Estado pode acumular grande poder. Assim, todas as aquisições territoriais passam a ser analisadas como uma relação de custo-benefício para os capitalistas financiadores de determinado país. Ainda assim, a indústria da produção e da proteção só será financiada pela burguesia de um estado enquanto os custos gerados não ultrapassarem seus ganhos.

Os capitalistas se aproveitam do Estado e o Estado se aproveita dos capitalistas. Se um determinado estado tenta colocar limites sobre o seu financiador/capitalista, esse capital vai se reproduzir em outro estado que imponha menos regras e que também precise de financiamento na busca pelo poder. Dessa forma, os estados têm que estimular a acumulação de capital sem limites, disputando entre si a entrada de capital que os financie.

Ao afirmar que está interessado em saber “quando e como o capitalismo ergueu-se acima da economia mundial de mercado preexistente”, Arrighi (1996) diferencia capitalismo e economia de mercado a partir da concepção utilizada por Braudel (1982) de que a economia

está dividida em três esferas: a primeira esfera da economia do sistema do capitalismo histórico é representada pela não-economia ou somente onde ocorre produção da vida material, basicamente a economia de subsistência. A segunda camada se refere à economia de mercado, onde há uma certa coordenação automática através da oferta e demanda de preços.

Por fim, a terceira camada é chamada de antimercado, ou efetivamente o capitalismo, pois é onde se fazem os lucros em larga escala. Os lucros não são grandes apenas porque a camada capitalista monopoliza as atividades econômicas mais lucrativas; mais importante é o fato de que a camada capitalista tem a flexibilidade necessária para deslocar continuamente seus investimentos das atividades econômicas que estejam enfrentando uma redução dos lucros para as que não se encontrem na mesma situação (ARRIGHI, 1996). Essa camada é o que o autor chama de o verdadeiro lar do capitalismo, onde circulam os grandes predadores e onde vigora a lei da selva, ou seja, diferente da visão convencional da economia política de que o capitalismo é igual a economia de mercado e o poder de Estado é oposto a ambos. Para Braudel, assim como para Arrighi, o capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, quando é o Estado.

A partir, portanto, do entendimento da relação entre Estado e empresa capitalista, podemos visualizar que todo o capitalismo histórico como sistema mundial esteve sob a liderança de agentes particularmente bem posicionados: os blocos de capitalistas e Estados. Arrighi (1996, p.30-31) explica que “o sistema mundial moderno se formou e se expandiu com base em recorrentes reestruturações fundamentais, lideradas e governadas por sucessivos estados hegemônicos” e que historicamente “o governo de um sistema de Estados soberanos sempre implicou algum tipo de ação transformadora, que alterou fundamentalmente o modo de funcionamento do sistema”.

Dessa forma, podemos entender como cada Ciclo Sistêmico de Acumulação resultou de uma reconstituição do sistema mundial em base mais novas e mais amplas realizada por um novo Estado hegemônico. Tanto as hegemonias quanto as formas de acumulação de capital que caracteriza cada CSA não são eternos. Elas se esgotam e devem surgir outra hegemonia e outra forma de reprodução do capital. Arrighi (2001), explica que o próprio sucesso da empresa capitalista do Estado hegemônico atrai competidores para sua via de desenvolvimento.

[...] a expansão e a intensificação da concorrência nas vias que fizeram fortuna das empresas das nações hegemônicas criam condições de surgimento de vias de desenvolvimento novas e mais lucrativas, as quais, com o tempo, levam à formação de novos sistemas de iniciativa empresarial em novas hegemonias. (ARRIGHI,

2001, p. 107).

Um Estado que queira hegemonizar o sistema interestatal precisa, além da liderança intelectual, do exercício da coerção, ou seja, da sua imposição a partir da força, ou poder associado à dominação, ampliada pelo exercício da liderança intelectual e moral. (cf. GRAMSCI, 1971, apud ARRIGHI, 1996).

Portanto, um Estado pode tornar-se mundialmente hegemônico por estar apto a alegar, com credibilidade, que é a força motriz de uma expansão geral do poder *coletivo* dos governantes perante os indivíduos. Ou, inversamente, pode tornar-se mundialmente hegemônico por ser capaz de afirmar, com credibilidade, que a expansão de seu poder em relação a um ou até a todos os outros Estados é do interesse geral dos cidadãos de todos eles. (ARRIGHI, 1996, p. 29-30).

Arrighi (1996) identifica quatro Ciclos de Acumulação Sistêmicos: o CSA genovês, que inicia no século XV ao início do século XVII, o CSA holandês, que vai do fim do século XVI até o século XVIII, quando começa o CSA britânico, da segunda metade do século XVIII ao início do século XX e, por fim, o CSA norte americano que vem desde o fim do século XIX e prossegue na sua fase atual de expansão financeira.

2.2 A RELAÇÃO ENTRE O ESTADO E A EMPRESA CAPITALISTA NO VÁRIOS CICLOS SISTÊMICOS DE ACUMULAÇÃO

2.2.1 A empresa capitalista ou o capitalismo no Ciclo Sistêmico de Acumulação Genovês

A Gênova dos séculos XIV e XV revela-se como o primeiro Ciclo Sistêmico de Acumulação na conceituação de Arrighi por várias das características dos seus agentes capitalistas em particular, e talvez não ainda em razão do que podemos chamar de uma empresa capitalista genovesa em si.

Gênova, pela primeira vez na história do sistema capitalista, se valia de uma aristocracia rural que controlava todas as atividades econômicas da sua cidade-Estado. Essa aristocracia rural transformou-se em uma classe de negociantes ricos e poderosos –

envolvidos na atividade bancária, no comércio e na indústria⁶ e que, segundo Arrighi, foi responsável pelo impulso empresarial inicial de Gênova. Com a evolução da gestão do Estado e da Guerra que acompanhou o Caos Sistêmico da época,

[...] o capitalismo genovês do século XV desenvolveu-se por um caminho que divergiu radicalmente do de todas as outras grandes cidades-Estados italianas. Em graus diferentes e de diferentes maneiras, o capitalismo milanês, veneziano e florentino vinha-se desenvolvendo no sentido da gestão do Estado e de estratégias cada vez mais 'rígidas' de acumulação de capital. O capitalismo genovês, em contraste, moveu-se em direção à formação do mercado e a estratégias e estruturas de acumulação cada vez mais flexíveis. (ARRIGHI, 1996, p. 113).

Essa flexibilidade das estratégias e estruturas de acumulação genovesa pode ser visualizada na transição do seu capital da esfera de mercadorias para a esfera financeira e, pela primeira vez, assistimos a um CSA, formado por duas fases distintas e que caracterizam o início e o fim de uma ordem do sistema capitalista mundial.

Os lucros provenientes das atividades comerciais de Gênova do fim do século XIII e início do século XIV tenderam a grandes quedas a partir da desintegração do sistema de comércio eurasiático. A rota centro-asiática mostrou-se cada vez menos atrativa, com menos oportunidades de bons lucros e resultou em um aumento considerável dos custos para o empresariado envolvido nesta atividade, principalmente pelo fato de Gênova ter reagido buscando formas de controle rígidas. Conforme Heers (1961, p.367), Arrighi (1996) fala que:

[...] a Guerra de Chioggia contra Veneza (1376-81) foi, essencialmente, uma tentativa de impor um monopólio comercial no mar Negro. Mas, como sabemos, foi um tiro pela culatra: Gênova perdeu a guerra, e o Tratado de Turim impôs um controle veneziano ainda mais rígido sobre o comércio asiático pela rota sul. (ARRIGHI, 1996, p. 117).

O autor ainda explica:

O rápido fechamento da rota centro-asiática de Gênova para a China, o ataque do poder otomano, veneziano e catalão-aragonês ao comércio de Gênova no Mediterrâneo, a ascensão de cidades-Estados poderosas em torno de todos os domínios metropolitanos de Gênova, toda essa configuração de circunstâncias deve ter sido realmente desalentadora para os genoveses. (ARRIGHI, 1996, p. 118).

Surgem os *nobili vecchi*, grupo de banqueiros mercantis genoveses que em meio à

⁶ cf. HEERS, 1961, apud Arrighi, 1996.

crise abandonaram o comércio e se tornaram banqueiros do governo da Espanha Imperial, na certeza quase absoluta de que, nesse papel, teriam mais lucro do que prejuízo pecuniário. Em 1407 é fundada a *Casa di San Giorgio*, instituição de controle das finanças públicas por credores privados, além de se fazer uma reforma monetária no sentido de disponibilizar uma “boa moeda” essencial ao processo de acumulação de capital, ao permitir medir os lucros e prejuízos das operações comerciais e financeiras.

Essa reforma monetária deu novo impulso ao contínuo florescimento dos instrumentos e técnicas monetários. Se as altas finanças modernas foram uma invenção florentina, a verdadeira pátria moderna do capitalismo financeiro, em todas as suas formas, foi a Gênova de meados do século XV. (ARRIGHI, 1996, p. 116)

Dessa forma, conforme Arrighi (1996) nos explica, a relação entre o capitalismo e o Estado neste CSA pode ser identificada nas relações entre os governantes territorialistas ibéricos e os banqueiros mercantis capitalistas unidos pela simples razão de que cada um dos lados era capaz de fornecer ao outro aquilo de que ele mais precisava e, enquanto estes benefícios duraram, eles se mantiveram unidos.

Por provável falta de referências sobre a empresa capitalista do CSA genovês, o próprio autor pouco estuda o que chamamos de “empresa capitalista genovesa”. Em contrapartida, podemos perceber a importância da relação entre os agentes capitalistas da época e o Estado genovês, sendo a empresa capitalista pouco relevante na análise deste primeiro ciclo, ou ainda talvez inexistente neste e no próximo ciclo (holandês). O objetivo desta pesquisa será centralizado principalmente na relação da empresa capitalista e o Estado no período recente – CSA norte-americano.

2.2.2 O capitalismo empresarial do CSA Holandês

O capitalismo empresarial holandês esteve centralizado em duas fontes principais: o comércio de cereais e de suprimentos do Báltico e as companhias privilegiadas de comércio e navegação. Arrighi (1996, p.136) explica que o comércio de cereais e suprimentos navais no

Báltico foi responsável pela “fonte primordial da riqueza e poder holandeses” já que deste comércio depende a “condução da guerra terrestre e marítima na Europa”.⁷

Apesar de ser essa a fonte primordial de riqueza para os capitalistas holandeses, todavia, o capital proveniente deste comércio não foi reinvestido nesta mesma atividade, mas em bens geradores de renda – terras e desenvolvimento da agricultura para fins comerciais –, nas atividades de gestão da guerra e do Estado e, por fim, em atividades intelectuais que transformaram Amsterdam no centro da transição do “clima renascentista” para o “clima do Iluminismo”.

Os holandeses do século XVII avançaram em direção a auto-suficiência na gestão do Estado e da guerra e em direção ao relacionamento de intercâmbio político com governos estrangeiros tornando-se intermediários entre o abastecimento de grãos e suprimentos navais de toda a Europa e os “intermediários” do comércio global entre a oferta mundial em geral e a demanda mundial geral (ARRIGHI, 1996). Como resultado, a liquidez hiperabundante das instituições bancárias de Amsterdam mobilizou e redirecionou todo o capital excedente europeu para a primeira bolsa com pregão permanente da história do capitalismo mundial: a Bolsa de Amsterdam.

As companhias de comércio e navegação de grande porte criadas durante a hegemonia holandesa foram em grande parte responsáveis por esta centralização do comércio e das altas finanças mundiais em Amsterdam – especialmente pela especulação das atividades comerciais e intermediadoras exercidas pela VOC holandesa – Companhia Holandesa das Índias Orientais –, que, conforme o autor comenta, foi de longe o maior sucesso de todas as companhias de comércio e navegação.

As companhias de comércio e navegação eram organizações empresariais a que os governos concediam privilégios exclusivos de comércio em determinadas áreas geográficas, bem como o direito de assumirem as funções bélicas e de gestão estatal necessárias para exercer esses privilégios⁸ (ARRIGHI, 2001). Dessa forma, a VOC consegue manter lucros comerciais elevados e sistemáticos através do uso da violência com a finalidade de monopolizar as atividades do comércio de especiarias e produtos têxteis no Oceano Índico, sempre avaliando e se concentrando nas atividades que renderiam os maiores lucros.

⁷ Arrighi (1996, p. 136) destaca a importância da guerra neste período europeu: “Ao longo dessas lutas, a fonte primordial da riqueza e poder holandeses foi o controle do abastecimento de cereais e suprimentos navais vindos do Báltico. Esses suprimentos haviam-se tornado absolutamente essenciais para a condução da guerra terrestre e marítima na Europa [...]. Quanto mais os holandeses logravam o poderio ibérico e arrastar outras nações para o conflito, mais lucravam com o controle do comércio com o Báltico”.

⁸ Em “O Longo Século XX”, Arrighi não tem um capítulo específico sobre a transformação da empresa capitalista como em “Caos e Governabilidade no Moderno Sistema Interestatal”, capítulo 2.

Visualizamos, portanto, a importância da relação entre o Estado e a empresa capitalista quando Arrighi destaca essas companhias de comércio e navegação holandesas como beneficiárias e, ao mesmo tempo, instrumentos da contínua centralização do comércio e das altas finanças em Amsterdam.

Através da Bolsa, o capital era reciclado de linhas de comércio lucrativas, mas estagnadas ou em contração, como o comércio do Báltico, para linhas comerciais novas, porém promissoras e continuamente remanejado entre governos e organizações empresariais, de acordo com as perspectivas de lucro e os riscos. Ao promover e organizar essa reciclagem e remanejamento, os mercadores holandeses, e em particular sua camada capitalista superior, puderam beneficiar-se não apenas das atividades criadas ou controladas por eles, mas também das iniciativas militares, comerciais e industriais promovidas e organizadas por terceiros. Mas a capacidade dos holandeses de transformar as iniciativas e atividades de outrem em igual número de meios de expansão de sua supremacia comercial não era ilimitada. O próprio sucesso da estratégia de acumulação holandesa logo deu origem a forças que cercearam, solaparam e acabaram por destruir a capacidade de expansão contínua e indefinida do sistema mundial de comércio holandês. (Arrighi, 1996, p.144).

Além da VOC, outras companhias de comércio e navegação foram criadas na Holanda, como foi o caso da WIC – Companhia das Índias Orientais, na Inglaterra – Companhia Inglesa das Índias Orientais – e em vários outros estados e cidades do Báltico e do mar do Norte. A WIC era a responsável pelo comércio triangular do Atlântico entre as comunidades manufatureiras da Europa, as comunidades aliciadoras de escravos da África e as comunidades de colonos das Américas (Arrighi, 2001). Mas esta empresa não teve o mesmo sucesso que a VOC principalmente devido a grande dificuldade de monopolizar as atividades no continente africano.

Como a VOC estava concentrada nas atividades que apresentavam as maiores margens de lucros, as várias outras companhias de comércio e navegação criadas em outros estados, destacando a Companhia Inglesa das Índias Orientais, ocupam comércios não explorados pela VOC, fortalecendo a competição entre estas empresas. A escalada da luta competitiva entre as companhias de comércio e navegação e os respectivos Estados que as licenciavam resulta no aumento dos custos dessa forma de acumulação do capital holandês e seu desgaste até que o capital encontra novas vias de desenvolvimento.

As companhias de comércio e navegação eram organizações meio empresariais e meio governamentais a partir do momento que o governo as concedia privilégios e autonomia quase que governamental em algumas das suas funções. Dessa forma, é importante destacar como nesta fase do capitalismo histórico as redes de acumulação estavam totalmente inseridas

nas redes de poder⁹ e como o Estado e a empresa capitalista deste CSA se relacionavam. Percebe-se que estes dois agentes ainda não tinham, neste período, funções bem definidas e separadas entre si.

No final do século XVIII, por volta da década de 1780, o sistema das companhias de comércio e navegação havia fechado um ciclo com o seu total esgotamento. A VOC deixa de funcionar e a Companhia Inglesa das Índias Orientais havia tornado-se poderosa através da alta arrecadação de tributos nos seus domínios para o Estado britânico. Neste ponto, o sistema das companhias de comércio e navegação já havia deixado de ter sua função voltada para a geração de lucros e se volta em função do Estado de onde pertence, função de poder. Novamente o capital vai a busca de outras formas de reprodução que apresentem taxas de lucros melhores do que o sistema do capitalismo no estilo holandês, que já apresentava taxas de lucros decrescentes.

2.2.3 Ciclo Sistêmico de Acumulação Britânico

As guerras Anglo-Holandesas (1652) e Napoleônicas (1815) traduzem a luta pela supremacia mundial entre França e Inglaterra tão logo a hegemonia holandesa demonstra sinais de maturidade. Ao final da Guerra dos Sete Anos (1756-63), o caos sistêmico e o conflito social através de lutas inter e intra-estatais contradizem e fogem explicitamente aos princípios, normas e regras do Sistema de Vestfália. Nesse contexto, a Inglaterra surge como o estado reorganizador do caos e restaurador destes princípios através criação do que seria então a nova ordem econômica mundial: o Imperialismo de Livre Comércio. A partir desta reorganização, a ideologia liberal britânica se apresenta como uma força propulsora de uma expansão generalizada da riqueza das nações,¹⁰ que se caracteriza pela “democratização” do nacionalismo – onde as relações interestatais passam a ser resultado dos interesses coletivos das comunidades nacionais e não mais de interesses pessoais dos monarcas.

Esse ressurgimento da dominação imperial constitui, de fato, a principal razão para se designar a hegemonia mundial da Grã-Bretanha no século XIX pela expressão *imperialismo* de livre comércio – expressão que usamos não apenas para enfatizar o

⁹ Conforme explica Arrighi (1996).

¹⁰ Considerando que nesta época grande parte do mundo ainda não cabia no conceito de nação, devido a colonização.

domínio britânico sobre o sistema mundial mediante a prática e a ideologia do livre comércio, como fazem Gallagher e Robinson, mas também e especialmente para sublinhar as bases imperialistas do comércio. Nenhum governante territorialista jamais havia incorporado em seus domínios territórios tão numerosos, tão populosos e tão vastos quanto fez o Reino Unido no século XIX. E nenhuma governante territorialista jamais havia extraído à força, em tão curto prazo, tantos tributos – em mão-de-obra, recursos naturais e meios de pagamento – quanto fizeram o Estado britânico e seus clientes no subcontinente indiano durante o século XIX. Parte desses tributos foi usada para alicerçar e expandir o aparelho coercitivo através do qual mais e mais súditos não ocidentais foram acrescentados ao império territorial britânico. (ARRIGHI, 1996, p. 54).

O Imperialismo do Livre Comércio traz ao mundo o princípio de que as leis que vigoravam dentro e entre as nações estavam sujeitas a uma autoridade superior de uma “nova entidade metafísica” – um mercado mundial regido por suas próprias leis – supostamente dotado de poderes sobrenaturais maiores do que tudo o que o papa e o imperador jamais houvessem controlado no sistema de governo medieval.

Dessa forma, a empresa capitalista do Ciclo Sistêmico de Acumulação britânico se caracteriza pela empresa comercial familiar e pelo industrialismo da difusão do processo de trabalho mecanizado, que foi possibilitado por avanços tecnológicos essenciais na época como a tecelagem no lugar da fiação de algodão, o processamento de algodão cru e, principalmente, o controle da velocidade e ritmo das tarefas de cada trabalhador.

A mecanização do processo produtivo resultou na abundância de mão-de-obra antes ocupada na produção artesanal e na conseqüente diminuição de custos de produção. Dessa forma, a empresa capitalista britânica encontrou um espaço onde conseguiu obter altas taxas de lucros, além de tomar todos os mercados lucrativos da produção têxtil (antes alimentados pela produção artesanal que agora já apresenta custos mais elevados que o processo mecanizado) – como toda a Grã-Bretanha além de toda a Índia.

Além da indústria têxtil, a Grã-Bretanha também teve uma grande indústria siderúrgica ao longo das Guerras Napoleônicas. Essa segunda indústria ajuda a dispersar um pouco das pressões competitivas que já surgem devido aos seus altos lucros na mecanização da fábrica têxtil. Nesse momento, os bens de capital provenientes desta indústria resultam em uma grande explosão do comércio e da produção mundiais.

Durante os anos de 1815 e 1914 a ideologia do Imperialismo de Livre Comércio e a nova reorganização da economia mundial resultam no que o autor destaca como Cem Anos de Paz Européia e este período é fortemente utilizado como argumentação do estado britânico do seu poder coercitivo como hegemonia mundial. Além disso, a Grã-Bretanha teve controle quase monopolista dos meios de pagamento universalmente aceitos e Londres torna-se o

centro financeiro mundial, de onde depende praticamente toda a orientação política do vários Estados soberanos, através de empréstimos e renovação destes empréstimos que dependiam da postura política de cada um destes estados.

O sistema criado pela hegemonia britânica não se sustenta pelo comércio unilateral adotado por ela e pela exclusão dos povos não ocidentais e das massas não proprietárias ocidentais sobre a qual se baseia o imperialismo de livre comércio, além do aumento da competição de preços e de as fábricas serem cada vez mais caras e mecanizadas. A Revolução Russa de 1917 reivindica o direito de todos os povos de autodeterminação – antiimperialismo – e a primazia dos direitos de subsistência sobre os direitos de propriedade e de governo. O novo caos sistêmico piora com a tentativa da França e da Inglaterra de recuperar o sistema em decadência e com a Alemanha nazista na busca pelo aniquilamento do poder soviético, mais uma vez violando os princípios, normas e regras originalmente criados a partir do Sistema de Vestfália.

2.2.4 Ciclo Sistêmico de Acumulação Norte-Americano

Em contraste com a Inglaterra imperialista, colonizadora, representante do livre comércio unilateral, conforme estudado acima, a hegemonia norte-americana caracteriza-se pela descolonização, pelo antiimperialismo e pela disseminação do comércio multilateral com vistas à obtenção de mercados em potencial para a produção em massa da sua empresa capitalista que irá caracterizar este CSA.

Quase todos os governos ocidentais acreditam que somente o restabelecimento do padrão econômico de 1913, com Londres como centro financeiro mundial e a reafirmação do padrão-ouro, poderiam retroceder o caos sistêmico que estava se formando. As economias nacionais procuram fugir da crise que estava se anunciando, protegendo seu mercado interno, sua moeda e, ao mesmo tempo, muitas economias decretam a incapacidade de pagamento de suas dívidas à hegemonia britânica já em decadência. Este é o contexto que leva o mundo a Depressão de 1930.

Os Estados Unidos se destacam como um estado com inúmeras vantagens logo após a Revolução de 1776, como por exemplo: riqueza, dimensões gigantescas, atração de mão-de-obra, espírito de iniciativa / capitalista – acentuada pela formação de poupança com o objetivo exclusivo de reprodução do capital –, insularidade, abundância de recursos naturais essenciais

à formação deste novo estado hegemônico e uma política sistemática que protege e incentiva o seu mercado interno. (ARRIGHI, 1996, p. 59-62).

Após a Primeira Guerra Mundial, a Revolução Russa de 1917, a criação já em 1913 do então “precário” Sistema de Reserva Federal (FED) – ainda sem condições de administrar o sistema monetário mundial e totalmente subordinado à City londrina – os Estados Unidos conduzem o sistema interestatal mais uma vez a então perdida ordem construída sob as normas e regras do Sistema de Vestfália de 1648, mas agora regido por um novo sistema de acumulação que parece mais uma vez representar o interesse geral de todos os estados da economia mundial.

Já ao final da II Guerra Mundial, aspectos fundamentais dessa nova ordem econômica mundial haviam sido prefigurados. O Plano Marshall,¹¹ que surge a partir do New Deal do presidente Roosevelt, parte da lógica de que praticamente a demanda efetiva mundial não poderia estar concentrada somente na economia norte-americana, mas que, em contrapartida, para que esse novo sistema de acumulação se expandisse mundialmente seria necessário que os Estados Unidos movimentasse demais economias nacionais com o objetivo de eles tornarem-se efetivamente mercados para suas produções em massa. O sistema financeiro de Bretton Woods e o controle dos regimes cambiais também foram aspectos fundamentais para que os estados adotassem políticas nacionais de reconstrução das suas economias. Ao final da Segunda Guerra Mundial está apresentado ao mundo o principal elemento coercitivo da nova hegemonia norte-americana:

Depois da Segunda Guerra Mundial, concedeu-se a todos os povos, ‘ocidentais’ ou ‘não-ocidentais’, o direito à autodeterminação, ou seja, a se constituírem em comunidades nacionais e, uma vez constituídos, a serem aceitos como membros plenos do sistema interestatal. (ARRIGHI, 1996, p. 66).

Neste contexto, o novo regime de acumulação fordista-keynesiano esteve à frente da nova ordem proposta ao sistema internacional sob a hegemonia norte-americana. O *fordismo* se caracteriza por investimentos em capital fixo que geram alta produtividade e que depende do consumo em massa para que realize o seu potencial (ARRIGHI, 1996). Esse novo regime de acumulação supera o sistema de empresas comerciais familiares da hegemonia britânica pela integração vertical da empresa capitalista.

A empresa capitalista verticalizada que caracteriza o CSA norte-americano tinha como objetivo internalizar atividade e transações antes executadas por várias outras empresas

¹¹ Ajuda à Grã-Bretanha e ao restante da Europa Ocidental com o objetivo de reativar o crescimento econômico.

– fornecedores e clientes, antes e depois da produção – em um único campo organizacional para reduzir custos de transação e riscos da movimentação de insumos e distribuição.

Esta estratégia empresarial serviu ao mesmo tempo como barreiras a entrada às novas empresas na criação de estruturas burocráticas e hierarquias administrativas de grande sucesso nas firmas norte-americanas. Além dessas barreiras a entrada, estas estruturas burocráticas e hierarquias administrativas aumentaram o controle e monitoramento sobre os mercados ocupados a fim de dirigi-los em seu benefício. Chandler (1977, p. 8 apud ARRIGHI 1996, p. 250) comenta que, uma vez instauradas, essas próprias hierarquias e estruturas “tornaram-se uma fonte de permanência, de poder e crescimento contínuo”.

As empresas norte-americanas cresceram e ocuparam todo o mercado interno dos Estados Unidos até que elas sentiram a necessidade de se internacionalizar para continuar expandindo suas altas de lucros. A transnacionalização das corporações norte-americanas traduz o que Arrighi chama de “centralidade do investimento direto”. Conforme Gilpin (1975, p. 11 apud ARRIGHI, 1996, p. 73) a essência do investimento direto das empresas multinacionais norte-americanas “tem sido a transferência do controle administrativo de setores substanciais das economias estrangeiras para cidadãos norte-americanos”.

Durantes os anos que seguiram a Segunda Guerra Mundial, com todo o plano de reconstrução da economia mundial organizado pelo governo norte-americano e com a empresa verticalmente integrada da produção em massa, o regime de acumulação fordista teve seus melhores anos desde seu surgimento como via de desenvolvimento alternativa à rede de acumulação da empresa capitalista britânica. Com todo o seu sucesso e com a efetiva recuperação de grandes economias nacionais como a Europa ocidental e o Japão, que também criaram as suas próprias empresas transnacionais, as décadas de 1960 e 1970 assistiram a explosão destas organizações de poder econômico por todo o mundo.

Arrighi (1996) explica como a empresa capitalista verticalmente integrada apresenta já na década de 1970 sinais de decréscimo das suas taxas de lucros devido a competitividade global:

Longe de consolidar o exclusivismo territorial dos estados como ‘continentes de poder’, esse crescimento explosivo das empresas transnacionais tornou-se o mais importante fator isolado a minar a essência desse exclusivismo. Por volta de 1970, quando começou a crise da hegemonia norte-americana, tal como encarnada na ordem mundial da Guerra Fria, as empresa multinacionais haviam evoluído para um sistema de produção, intercâmbio e acumulação, em escala mundial, que não estava sujeito a nenhuma autoridade estatal e tinha o poder de submeter a suas próprias ‘leis’ todo e qualquer membro do sistema interestatal, inclusive os Estados Unidos. A emergência desse sistema de livre iniciativa – livre, bem entendido, das restrições

impostas pelo exclusivismo territorial dos estados aos processos de acumulação de capital em escala mundial – foi o resultado mais característico da hegemonia norte-americana. Ela marcou um novo momento decisivo no processo de expansão e superação do Sistema de Vestfália, e é bem possível que tenha dado início à decadência do moderno sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial. (ARRIGHI, 1996, p. 74).

A internacionalização das grandes empresas capitalistas a partir da década de 1980 demonstra o aumento da capacidade organizacional das hierarquias administrativas e das estruturas burocráticas de monitorar os mercados e os processo de trabalho independente do número de estabelecimentos localizados em qualquer parte do globo terrestre. A transnacionalização da produção dessas indústrias traz a novidade de que elas não são mais especializadas na produção em grande escala, mas são especializadas em produzir altíssima tecnologia com a possibilidade de se instalar, de forma extremamente flexível, em qualquer estado que lhe ofereça mais vantagens.

CAPÍTULO III

3 MUDANÇAS NA EMPRESA CAPITALISTA DURANTE O CSA NORTE-AMERICANO

Após o estudo da empresa capitalista em cada um dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação, este capítulo pretende abordar a evolução e as mudanças que a empresa capitalista do CSA norte-americano apresentou desde que ela surgiu como via de desenvolvimento alternativa para o aumento da competição intercapitalista do empresariado no estilo britânico.

As empresas multinacionais verticalmente integradas e burocraticamente administradas surgem a partir da percepção dos capitalistas de queda de lucros nos investimentos realizados nas empresas familiares do século XIX. Estas empresas buscaram formas de reduzir custos e diminuir individualmente o impacto desta redução de lucros e perceberam que poderiam atingir este objetivo por meio da combinação horizontal com outras empresas ou através da opção da integração vertical. Estas duas opções foram utilizadas pelos capitalistas na transição do sistema britânico para o sistema de acumulação norte-americano (ARRIGHI, 2001), mas a segunda forma conseguiu se instalar como a via de desenvolvimento que inicialmente caracterizará a empresa deste CSA e o Estado norte-americano como hegemônico.

A combinação horizontal consistiu na fusão de empresas usando os mesmos insumos para fazer os mesmos produtos para os mesmos mercados, sendo que empresas concorrentes teriam a possibilidade de reduzir custos e a incerteza do mercado unindo recursos na penetração de mercados não regulados, desenvolvendo novas tecnologias e organizando operações de forma mais eficiente, o que garantiria a estas empresas unidas lucros mais altos (ARRIGHI, 2001). Conforme Arrighi explica, esta opção que a empresa capitalista tem para fugir da redução de lucros da época encontra dificuldades na sua implementação devido a criação da Lei Antitruste de Sherman em 1890, que proibiu as associações através das fusões horizontais nos Estados Unidos, devido a sua impopularidade neste país, além de não conseguir se instalar em mercados superlotados ou de altíssima concorrência onde uma nova opção para o empresariado capitalista seria realmente mais importante.

A integração vertical mostrou-se mais eficaz no controle da concorrência. Arrighi (2001) explica que integração vertical consiste na fusão das operações de uma empresa com

seus fornecedores e clientes com o objetivo de diminuir custos de transação e também diminuir riscos e incertezas envolvidos na movimentação dos insumos pelos subprocessos sequenciais de produção e troca que ligam a obtenção de insumos primários ao escoamento do produto final. Este tipo de centralização garantiu a estas empresas efetivamente uma grande redução de custos e um aumento regular nos seus fluxos de caixas e que ainda foram reinvestidos nesta mesma estratégia da integração vertical.

Os Estados Unidos se destacaram por serem o país que mais se beneficiou da nova estratégia empresarial da época além de aplicá-la da forma mais eficiente em seu país com a criação de grandes hierarquias burocráticas em suas empresas, caracterizadas por serem estruturas organizacionais de múltiplas divisões, com executivos de alto e médio níveis, especializados na monitoração e regulação dos mercados e dos processos de trabalho (ARRIGHI, 2001).

A produção em massa da empresa verticalmente integrada e burocraticamente organizada se internacionaliza com o grande crescimento desta forma de organização empresarial norte-americano no seu próprio mercado interno e estas empresas tornam-se, então, corporações multinacionais. Porém, essa produção em massa precisa, da mesma forma, de consumo em massa e, por esse motivo, ela nunca teria sido possível se o estado norte-americano não tivesse criado as condições para essa empresa se perpetuar na liderança da economia mundial ao longo do século XX.

As condições criadas pelo governo dos Estados Unidos para o sucesso da produção em massa nesse período foram os gastos governamentais maciços durante e depois da Segunda Grande Guerra, buscando o aquecimento da economia mundial através de altíssimos gastos militares, além de incentivos fiscais às suas empresas multinacionais, do compromisso do governo de manter o pleno emprego e a maior demanda global possível – através da Lei do Emprego de 1946 –, de uma campanha agressiva do consumismo e contra o “puritanismo do consumo”, da criação do “Estado do Bem Estar Social”, concentrado os investimentos externos norte-americanos na Europa, especialmente através do Plano Marshall, e sempre com o objetivo de criar mercados regulares e crescentes para as linhas de produção em massa e para as estruturas burocráticas do capitalismo norte-americano.

E foi assim que a grande corporação multinacional norte-americana do modo de produção *fordista* ou da produção em massa, integrada verticalmente e com grandes hierarquias administrativas se reproduziu apresentando espetaculares taxas de lucros ao longo dos chamados “Anos de Ouro” do capitalismo sob a hegemonia dos Estados Unidos.

A Europa volta a ser uma economia aquecida e, depois da sua reconstrução, as

empresas europeias e todas as outras empresas no mundo, como no leste da Ásia, buscam a mesma estratégia de administração das empresas norte-americanas visando os altos lucros por elas obtidos. É importante destacar, entretanto, que junto com a recuperação da economia japonesa, já na década de 1950 nasce o modo de produção que o mundo iria conhecer um pouco depois como *toyotismo*.

Nas décadas de 1960 e 1970, estas empresas resultantes da recuperação da economia mundial já haviam se tornado uma ameaça às empresas multinacionais norte-americanas e o aumento da competição interempresarial tem novamente como consequência a diminuição das taxas de lucros da empresa verticalmente integrada. O mercado mundial torna-se pequeno para todas as empresas que já estão capacitadas a fazer parte da oferta em todos os mercados no mundo, não só a empresa norte-americana.

O sistema de produção em massa, fundamentado em ganhos de produtividade obtidos por economias em escala, do processo mecanizado de produção padronizada com base em linhas de montagem e estruturado nos princípios da integração vertical e na divisão social e técnica institucionalizada do trabalho, torna-se muito rígido e dispendioso perante as incertezas do mercado mundial a partir do aumento da competição interempresarial e do aumento na oferta mundial não acompanhado por um aumento na mesma dimensão da demanda mundial – conforme explicado acima, uma demanda que só foi possível devido a economia de Estado e de Guerra do governo norte-americano.

3.1 A NOVA ECONOMIA INFORMACIONAL GLOBAL DAS EMPRESAS EM REDE

As empresas buscam alternativas para superar a rigidez do sistema produtivo em massa e adaptar-se melhor às mudanças contínuas da demanda mundial, devido ao que Arrighi (2001) chama de proliferação do número e variedade de empresas transnacionais.

[a grande empresa começou a ser retratada como] uma grande espécie de dinossauro, cada vez mais incapaz de competir em um mundo ‘pós-industrial’, caracterizado por uma oscilação contínua das demandas do consumidor, pela acentuação da concorrência internacional e pela necessidade de formas mais ‘flexíveis’ de trabalho e de interação entre as firmas. (HARRISON, 1994, p. 12 apud ARRIGHI, 2001, p. 151).

Como alternativa à crise de exaustão do sistema de produção em massa da década de

1970, a empresa capitalista começa uma reestruturação econômica das suas estruturas burocráticas. Essa reestruturação das organizações empresariais iniciada a partir da década de 1980 deve-se, portanto, à imprevisibilidade da demanda de quantidade e qualidade, do fato de os mercados serem cada vez mais diversificados e difíceis de serem controlados e devido ao acelerado ritmo de mudanças tecnológicas.

Castells (2003, p. 224) chama esta transição de “um processo de desintegração do modelo organizacional de burocracias racionais e verticais, típicas da grande empresa sob as condições de produção padronizada em massa e mercado oligopolistas” e diz ser uma transição do industrialismo para o informacionalismo da nova economia informacional global. Conforme explica Dreifuss (2004), não estaríamos mais diante da produção e comercialização de objetos – economia – mas de fato estaríamos diante da *gnoseconomia* ou da produção e comercialização do conhecimento de uma *ruptura-em-formação* iniciada nas décadas de 1980 e 1990 devido à reorganização produtiva e societária baseada em *tecnobergs*, *tecnonomias*, *sociotecnonomias* e *gnoseconomias societais*, com o principal objetivo de flexibilização e rápida adaptação da grande produção das corporações transnacionais à nova realidade competitiva.

Segundo Castells,

Sistemas flexíveis de produção em grande volume, geralmente ligados a uma situação de demanda crescente de determinado produto, coordenam grande volume de produção, permitindo economias de escala e sistema de produção personalizada reprogramável, captando economias de escopo. As novas tecnologias permitem a transformação das linhas de montagem típicas da grande empresa em unidades de produção de fácil programação que podem atender às variações do mercado (flexibilidade do produto) e das transformações tecnológicas (flexibilidade do processo). (CASTELLS, 2003, p. 212).

A empresa capitalista inicia um processo de desintegração vertical da produção para a criação de redes de empresas como alternativa à rigidez da produção em massa da empresa multidivisional, além de surgir um novo modelo organizacional também baseado nas alianças corporativas estratégicas entre as grandes corporações – essenciais em setores que necessitam de altos investimentos nas áreas de P&D.

O modelo que nasce a partir da década de 1980 está baseado na produção enxuta, que diminui o número de camadas administrativas. Isto ocorre por as grandes empresas sentem a necessidade de não serem somente econômicas, que a produção em massa teria resolvido, mas também de serem mais eficientes e, por isso, adotam como estratégica a descentralização das suas unidades, tornando-as autônomas, terceirizando atividades e concentrando-se no que

Dreifuss (2004) chama de competência crucial e produtos essenciais ou produtos idéias que tem por objetivo impulsionar novas correntes de produtos, tecnologias e métodos de vários outros setores da economia e empresas.

Uma densa rede de empresas de todos os tamanhos, subcontratadas a partir da grande empresa na busca de flexibilidade, vitalidade, ganhos de produtividade e eficiência, com renovado dinamismo, responsabilidade, competitividade entre estas próprias empresas conectadas em uma rede de negócios, nasce apoiada sob o novo paradigma tecnológico da economia informacional global extremamente desenvolvido e difundido em todo mundo através destas redes e, ao mesmo tempo, fundamental na nova lógica organizacional que nasce a partir da década de 1980. Coriat (1990 apud CASTELLS, 2003, p. 211), chama esta nova lógica organizacional e reestruturação empresarial de “*pós-fordismo*”.

E ainda segundo Arrighi,

Para lidar com essa nova situação, as empresas norte-americanas foram obrigadas a reduzir suas hierarquias administrativas e sua força de trabalho subalterna, assim como a fazer toda a sorte de alianças e negociações informais com outras empresas, tanto norte-americanas quanto estrangeiras, com todos os níveis de governo e com pequenas empresas do mundo inteiro, para as quais terceirizam atividades antes executadas em suas próprias organizações. Assim, a tendência para a burocratização da empresa pela integração vertical e pela diversificação dos produtos, que tinha feito a fortuna das firmas norte-americanas desde a década de 1870, começou a ser suplantada, cem anos depois, por uma tendência para a criação de redes informais e para a revitalização subordinada das pequenas empresas. (ARRIGHI, 2001, p. 156).

O novo sistema organizacional da economia em rede, incrementado e fundamentado sob o novo paradigma tecnológico das informações disponíveis em tempo real e imediato em qualquer lugar do mundo, caracteriza a reestruturação da empresa capitalista mundial no final do século XX. Este novo sistema organizacional também pode ser caracterizado como uma economia de velocidade sem precedentes na história do capitalismo econômico e como uma rede informacional localizada em uma outra dimensão que ultrapassa a dimensão geográfica de países e empresas.

Castells explica que:

Em resumo, a grande empresa nessa economia não é – e não mais será – autônoma e auto-suficiente. A arrogância das IBMs, das Philips ou das Mitsuis do mundo tornou-se questão de história cultural. Suas operações reais são conduzidas com outras empresas: não apenas com as centenas ou milhares de empresas subcontratadas e auxiliares, mas dezenas de parceiras relativamente iguais, com as quais ao mesmo tempo cooperam e competem neste admirável mundo novo econômico, onde amigos e adversários são os mesmos. (CASTELLS, 2003, p. 220-

221).

Outra tendência dessa evolução organizacional recente se dá em novas formas de gerenciamento com uma nova organização do trabalho, dos estoques e da qualidade do produto. Essas formas de gerenciamento são bastante inspiradas na organização de muitas empresas japonesas ou a forma de organização chamada *toyotismo*, que é um sistema produtivo adaptado à flexibilidade e às incertezas da economia global. Os novos métodos de gerenciamento são o sistema de fornecimento *kan-ban*, o chamado “controle de qualidade total”, o envolvimento dos trabalhadores no processo produtivo, estabilidade e complementaridade das relações empresa principal / fornecedores, suposição dos “cinco zeros”, profissionalização dos funcionários em especialistas multifuncionais e, por fim, a empresa como fonte de inovação através de conhecimentos explícitos e tácitos, conforme Castells (2003).

Nessa densa rede de empresas, surge o sistema de fornecimento *just-in-time* com o objetivo de eliminar ou reduzir substancialmente os estoques mediante entregas pelos fornecedores no local de produção, no exato momento da solicitação e com as características especificadas para cada tipo de linha de produção (CASTELLS, 2003).

No que se refere ao “controle de qualidade total”, a nova lógica organizacional da grande empresa busca total acompanhamento e supervisão de todo o processo produtivo com o objetivo de aumentar a qualidade e o aproveitamento da produção nas suas fábricas – através de total aproveitamento de recursos e da busca de um nível de defeitos tendente a zero.

A suposição dos “cinco zeros” está envolvida na complementaridade das relações entre empresa principal e a rede de fornecedores e tem responsabilidade direta sobre o funcionamento da nova economia em rede. Conforme Castells (2003), os “cinco zeros” são: nível zero de defeitos nas peças, dano zero nas máquinas, estoque zero, demora zero e burocracia zero. Ou seja, este controle de qualidade de produto e serviços e responsabilidade das empresas na economia em rede pode ser atrelada ao alto nível de competitividade entre estas empresas, mesmo quando há alianças estratégicas entre as organizações e mesmo quando as empresas fazem parte de uma mesma rede. O autor explica que essas conexões não impedem o aumento da concorrência, mas ao contrário, são decisivas para a ‘organização’ concorrencial da nova lógica da economia informacional global.

Fundamental nas novas formas de gerenciamento é a nova organização do trabalho, a começar pela flexibilização dos contratos de trabalho e no relacionamento e

comprometimento do funcionário ao longo de todo o processo produtivo, através do trabalho em equipe, do relacionamento cooperativo entre gerentes e trabalhadores, da criação da iniciativa descentralizada, na maior autonomia para a tomada de decisão, inclusive no chão de fábrica e da redução das camadas administrativas e de uma gestão participativa importantíssima para a grande empresa a partir da década de 1980. Ou seja, a idéia é que em uma hierarquia administrativa horizontal a equipe de funcionários da organização esteja presente e influencie em todas as etapas da produção.

Esta nova organização do trabalho está intimamente ligada ao que chamamos acima da empresa como fonte de inovação através de conhecimentos explícitos e tácitos. Os funcionários da organização profissionalizam-se como especialistas multifuncionais preparados para constantes adaptações e mudanças nas linhas de produção ao mesmo que se traduzem para a empresa como conhecimento tácito fundamental para a nova lógica organizacional como fonte de inovação. Neste sentido, deve-se destacar a importância de informação, treinamento e retreinamento dos funcionários em todos os níveis.

Em um sistema econômico em que a inovação é importantíssima, a habilidade organizacional em aumentar as fontes de todas as formas de conhecimentos torna-se a base da empresa inovadora. Esse processo organizacional, contudo, requer a participação intensa de todos os trabalhadores no processo de inovação, de forma que não guardem seus conhecimentos tácitos apenas para benefício próprio. (CASTELLS, 2003, p. 217).

Além do surgimento das redes de empresas, a própria empresa sentiu a necessidade de tornar-se uma rede e transformar em rede todas as partes das suas operações internas e externas. Por intermédio dessas operações interconectadas, as relações com os fornecedores, clientes, parceiros e funcionários puderam ser organizadas em torno da internet com excelentes *softwares*, e a comunicação passou a ser imediata, o que dinamizou todo o processo do início ao fim.

Dessa forma, os clientes fazem suas encomendas bem especificadas de acordo com as suas necessidades – com a possibilidade de personalizar o seu produto – em uma rede *online*, a empresa comunica-se com seus fornecedores também por intermédio desta rede *online*, os funcionários e os departamentos estão conectados a esta rede e, inclusive, toda a assistência técnica e consultas poderão ser realizadas *on line*. A manifestação extrema deste processo seria a transformação da organização em uma empresa vazia, devido à combinação de automação, controle computadorizado de trabalhadores, terceirização de trabalho e redução da produção.

Castells (2003) exemplifica este novo modelo “ideal” de organização empresarial em rede utilizando a empresa Cisco Systems. Esta empresa pertence ao setor de informática e fornece computadores e roteadores que conduzem dados pela internet e estava tentando entrar no setor de telecomunicações. O autor explica que:

A Cisco simplesmente recebe o pagamento. Para quê? Para P&D, tecnologia, projetos, engenharia, informações, assistência técnica, e conhecimentos empresariais para construir uma rede fidedigna de fornecedores e para marketing para os clientes. Trata-se de uma indústria (de fato, a maior do mundo em valor de capitalização de mercado no ano de 2000) que quase não fabrica nada, e talvez ainda não fabrique nunca quando da publicação deste livro. (CASTELLS, 2003, p. 227).

Dreifuss (2004) diz que as Corporações Estratégicas Transnacionais (CETs) são os agentes centrais da recente reorganização produtiva pela busca de uma competência crucial e diferenciam-se pela sua capacidade de ganhar ou de manter a supremacia de seus saberes especializados e, ao mesmo tempo, as CETs necessitam de uma “capacidade cultural e intelectual” genérica que as possibilitam adaptarem-se diante a uma economia com altas taxas de inovação.

A partir deste estudo sobre as características e mudanças da empresa capitalista do CSA norte-americano, o capítulo a seguir procura analisar como esta evolução, principalmente a partir da década de 1980, pode ter afetado a relação entre a empresa e o Estado trabalhando as principais teorias sobre o papel do Estado na sociedade capitalista.

CAPÍTULO IV

4 DIAGNÓSTICO DA RELAÇÃO ESTADO E EMPRESA CAPITALISTA NA FASE ATUAL DO CAPITALISMO

Conforme estudado nos capítulos anteriores, o capitalismo como sistema econômico mundial predominante nasceu a partir da relação do Estado nacional e da empresa capitalista ou, ainda, das ações destes dois agentes bem posicionados no sistema econômico mundial diante das ações não planejadas dos outros agentes. Tilly (1984, p. 140 apud ARRIGHI, 1996, p. 32) fala que, portanto, “é de se presumir que tenham dependido um do outro de algum modo”.

Este capítulo tem por objetivo estudar o papel do Estado na fase atual do capitalismo. Para tanto, considera-se importante lembrar que os governos e as empresas comerciais nem sempre tiveram suas funções claramente distintas umas das outras. Os governos ou Estados nacionais são caracterizados por serem redes de poder, enquanto que as empresas comerciais são caracterizadas por serem redes de acumulação de capital. Para tornar mais clara esta diferenciação, Lane (1979, p.38 apud ARRIGHI, 1996, p.87), explica que:

Os governos são organizações voltadas para o poder, que utilizam a guerra, a força policial e os procedimentos jurídicos, suplementados por apelos aos sentimentos morais, como meios característicos de atingir seus objetivos; elas geram sistemas de direito e fidelidade. As empresas comerciais, em contraste, são organizações voltadas para o lucro, que utilizam como atividades costumeiras a compra e a venda; geram sistemas de produção e distribuição.

As companhias de comércio e navegação dos séculos XV e XVI, por exemplo, eram organizações meio empresariais e meio governamentais a partir do momento que o governo as concedia privilégios e autonomia quase que governamental em algumas das suas funções¹². Ou seja, Arrighi (1996) explica que as redes de acumulação de capital já estiveram totalmente inseridas em redes de poder no início da relação Estado-empresa capitalista. Entretanto, autor também explica que:

¹² Expressos por privilégios exclusivos de comércio em determinadas áreas geográficas, bem como o direito de assumirem as funções bélicas e de gestão estatal necessárias para exercer esses privilégios, conforme explicado no capítulo II deste trabalho (ARRIGHI, 2001).

[...] à medida que as redes de acumulação se expandiram de modo a abranger todo o globo, elas se tornaram cada vez mais autônomas e dominantes em relação às redes de poder. Como resultado, surgiu uma situação em que, para ter êxito na busca do poder, os governos têm que ser líderes não apenas nos processos de gestão do Estado e da guerra, mas também nos de acumulação de capital (ARRIGHI, 1996, p. 87).

O Estado nacional, como rede de poder que gera sistemas de direito e fidelidade, é a instituição reguladora da vida social dos indivíduos que vivem dentro de cada país do conhecido sistema político mundial atual desde que o Sistema Moderno de Governo surge, conforme estudamos com mais detalhes no Capítulo II deste trabalho. Até hoje os governantes ainda são os símbolos para os quais toda a sociedade se volta quando algo muito novo ou perturbador surge no âmbito mundial, assim como ocorre nos casos de caos sistêmicos por Giovanni Arrighi.

Atualmente esta instituição confronta-se com questões consideravelmente novas que vêm sendo crescentemente relevantes na economia mundial dos últimos trinta ou quarenta anos. Podemos verificar algumas destas preocupações através, por exemplo, dos novos processos produtivos, do gigantesco fluxo de capitais entre os países, da explosão dos inúmeros instrumentos de altíssima tecnologia utilizados no mercado de capitais mundial, dos sistemas de transmissão de dados e imagens em tempo real, da superpopulação nos países mais pobres, do desemprego, da violência, do crime organizado e de questões ambientais como o superaquecimento da temperatura global, entre muitas outras questões.

Para estudarmos os impactos destes recentes acontecimentos sobre o Estado nacional e algumas razões pelas quais estas questões surgem e como elas talvez já não possam mais ser solucionadas através de políticas internas, ou até mesmo externas, de qualquer país do nosso sistema político e econômico mundial, podemos iniciar uma análise sobre esta organização desde a Segunda Guerra Mundial até os dias atuais.

4.1 O ESTADO PÓS-GUERRA E A NOVA ECONOMIA DA DÉCADA DE 1970

O Estado, a partir da sua criação e com o passar do tempo, adquiriu vários símbolos com o objetivo de tornar-se efetivo e soberano.¹³ Kennedy (1993) comenta a criação de

¹³ Efetividade é a medida do poder, da capacidade de impor sua própria vontade aos demais, essencial à soberania e fundamental para o reconhecimento do próprio Estado como tal. (MATIAS, 2005).

símbolos nacionais tais como a bandeira, o hino, algumas figuras, acontecimentos históricos, feriados especiais, etc. Além destes símbolos, o autor comenta que a identidade nacional de um Estado era mais forte quando o seu ensino seguia um padrão nacional, com enfoque nacional. O mesmo autor cita que o idioma nacional era bem definido e forte, cita a importância da criação do banco nacional, de um sistema tributário nacional, de um exército nacional e da fidelidade total do cidadão, entre outros exemplos.

Ainda ao longo das duas guerras mundiais, o Estado se apresentava como uma instituição forte e tinha sob controle vários fatores que hoje já não os tem, conforme este capítulo pretende estudar. Kennedy (1993) exemplifica o peso do Estado ainda neste período com a criação do passaporte durante a Primeira Guerra Mundial e o cálculo do “Produto Nacional Bruto” criado ainda durante a Segunda Guerra Mundial como um recurso a ser utilizado para o exame total da atividade produtiva de um Estado.

A nova ordem econômica do pós guerra buscou veemente a recuperação da estabilidade e crescimento mundiais. Conforme já estudamos nos capítulos anteriores, os Estados Unidos conduzem o regime de Bretton Woods e o Plano Marshall para que a demanda efetiva não se concentrasse praticamente toda neste país, mas que ao contrário houvesse uma participação das outras economias nacionais como mercados para a produção em massa norte-americana. Sendo assim, esta nova ordem econômica mundial se concentrou em diminuir o protecionismo das economias nacionais e a estabilidade deste sistema foi também viabilizada através do dólar norte-americano como moeda mundial, além do controle das taxas cambiais dos estados por todo o mundo.

Neste momento, deve-se destacar a importância de políticas nacionais keynesianas com intervenção direta do Estado na recuperação da economia mundial durante o século XX depois da depressão de 1929. Mas, chegando à década de 1970 e com a recuperação das principais economias nacionais, como ocorreu na Europa Ocidental e no leste asiático, a estrutura da antiga economia industrial mostrou-se extremamente rígida diante do aumento considerável da competitividade na economia mundial.

Com o aumento de competitividade, as empresas recorrem a novas estratégias de redução de custos de produção, desverticalização da estrutura empresarial e redução da rigidez nos contratos trabalhistas. Estas novas estratégias industriais consistiram fortemente na mobilidade de investimentos e de produção para praticamente todas as partes do globo com

Estado soberano deve ter supremacia e independência. A capacidade de o Estado agir livremente, tanto internamente quanto externamente, aqui chamada de autonomia, também é essencial à idéia de soberania. (Segundo MATIAS, 2005).

o objetivo de conseguir superar esta competitividade no mercado mundial. Sassen (1991, apud KENTOR, 2005, p. 265) descreve que a dispersão global da produção começa nos anos 1970. As corporações procuram por menores salários, proximidade aos mercados e matérias-primas e um modo de difundir o poder da força de trabalho.

Segundo Kuttner (2004), o empresariado da época responsabiliza a antiga estrutura da economia industrial – criada no período pós-guerra – por sua rigidez. Esta rigidez seria, segundo este novo pensamento proposto, devido ao longo intervalo entre invenção e fabricação, devido a rígidos cronogramas produtivos que teriam levado à superprodução periódica e à discrepância com a mudança de gostos dos consumidores, além do fato de as fronteiras nacionais impedirem os produtores dos países avançados de terem acesso à oferta de mão-de-obra disponível no Terceiro Mundo. Ou seja, este problema de rigidez poderia ser resolvido tratando o mercado de mão-de-obra com o mesmo funcionamento do mercado de produtos, onde a oferta e a demanda são responsáveis pela determinação de preços. Dessa forma, os sindicatos e costumes arcaicos centrados na empresa permanente, que impediam que o preço da mão-de-obra reagisse com eficiência à demanda, não seriam mais responsáveis pelos surtos de desemprego em períodos fracos e inflação salarial nos fortes.

Neste contexto, os defensores das doutrinas neoliberais do Estado minimalista ganham força ao conclamar que a nova economia que surge a partir da década de 1970 seria capaz de resolver o problema de rigidez da empresa verticalmente integrada.

Há um único caminho verdadeiro para a alocação eficiente de bens e serviços. Ele inclui, acima de tudo, o desmantelamento das barreiras ao livre comércio e ao livre fluxo de capitais financeiros. Se restar um papel regulamentador, será para proteger a propriedade, quer tangível, quer intelectual; para garantir acesso aberto e não discriminatório; para permitir que qualquer investidor compre ou venda qualquer ação ou remeta qualquer lucro para qualquer lugar do mundo; para remover e impedir subsídios e outras distorções do sistema de *laisse-faire* na formação dos preços; para desmantelar o que ainda existir das alianças entre governo e indústria. (KUTTNER, 2004, p. 215).

Na mesma linha de pensamento, Dreifuss (2004, p. 263) também fala que o empresariado industrial pós-1970 lança uma “ofensiva ideológica, política e econômica que, além de servir como base de barganha das ‘alianças estratégicas’, proclama o fim das políticas nacionais, tanto econômicas quanto culturais”.

Kuttner (2004) explica que a ideologia *laisse-faire* globalista se difunde rapidamente como o melhor modo de organizar a economia moderna, influenciando as políticas econômicas, a imprensa financeira, os profissionais de economia, criando confrades

ideológicos e uma cultura acadêmica compatível. Ao mesmo tempo em que o *laisse-faire* é favorecido pelo imediatismo das informações e pela a idéia de que a globalização facilita o ajuste automático da oferta e da demanda sem atritos.

Devido à rapidez do fluxo de inovações e informações, não seria possível ao governo melhorar a inventividade do empresariado; o governo só poderia retardar as coisas. Assim, o governo precisava principalmente ficar fora do caminho. Os empresários precisavam estar livres para mover o capital e a produção e buscar mercados em qualquer parte do mundo sem intrusão política. (KUTTNER, 2004, p. 217).

Segundo os defensores da ideologia *laisse-faire*, as restrições governamentais impedem que os consumidores comprem os melhores produtos e se os Estados seguirem as regras deste processo de abertura e competitividade mundiais, com a qualificação da sua mão-de-obra e a modernização da sua infra-estrutura, por exemplo, as multinacionais baterão às suas portas. E é dessa forma que um Estado deve aumentar sua riqueza e seu nível de emprego.¹⁴

A década de 1970 presenciou o abandono do padrão-ouro e a liberalização geral dos controles cambiais e, dessa forma, ao longo destes anos criou-se um ambiente favorável para a internacionalização da grande empresa de uma maneira inédita em toda a história do capitalismo histórico mundial. A internacionalização da grande empresa a permite vender e produzir em qualquer lugar do mundo e que a tendência da economia mundial pós-fordista tem possibilitado, permitido e, inclusive, auxiliando essa espantosa mobilidade de grandes estruturas industriais de um país para outro, conforme vamos estudar a seguir.

4.2 A CONCENTRAÇÃO DO PODER GLOBAL DAS GRANDES EMPRESAS MULTINACIONAIS

O sistema de produção caracterizado pela nova economia informacional global das empresas em rede, abordado no terceiro capítulo deste trabalho, não nasce em uma data exata de um determinado ano das últimas quatro décadas. Os acontecimentos que irão ao final resultar no nascimento desta nova economia sobrepõem os anos finais a economia *fordista*, que caracteriza a organização econômica mundial proposta pela hegemonia norte-americana

¹⁴ Kennedy (1993) quando fala sobre a interpretação otimista da globalização utilizada pelos defensores da ideologia *laisse-faire*.

nos anos pós-guerra do início do século XX.

Já na década de 1950, o *toyotismo* surge como modo de produção no Japão. Nos anos de 1960 e 1970, o mundo assiste ao auge das empresas multinacionais não só norte-americanas, como também da Europa Ocidental e japonesas e, conseqüentemente, o aumento mundial da competitividade entre estas empresas. E, por fim, nas décadas de 1980 e 1990 dá-se início a um processo de fusões e compras gigantescas por todo o mundo em praticamente todos os ramos industriais, alguns antes nunca imaginados neste processo de fusões globais na história do capitalismo mundial (informação verbal).¹⁵

As empresas da nova economia pós-fordista – fundamentadas nas fortes argumentações da ideologia *laissez-faire* estudadas na seção anterior – passam a se organizar através de redes de filiais e alianças estratégicas globais. Nesse sentido, as grandes empresas multinacionais, apoiadas por políticas de privatização e desregulamentação dos Estados nacionais, iniciam um período de compras, fusões e concentração de mercado principalmente no final da década de 1980 – processos que antes eram controladas por leis e costumes contra o grau de concentração das empresas, como a Lei Antitruste de Sherman (1890) e Clayton (1914).¹⁶

Vários estudos nos chamam a atenção para a expansão, distribuição espacial e a concentração do poder global destas empresas transnacionalizadas nos últimos anos.

Dreifuss (2004) afirma que a produção se globaliza e o consumo se mundializa através da cartelização e da oligopolização transnacional e exemplifica a centralização de poder econômico na indústria automobilística, além de dezenas de outros casos. Segundo o autor, o setor é um clube reduzido e seletivo de montadoras e fabricantes:

É uma indústria em pleno processo de concentração. Das 50 empresas independentes em nível mundial existentes em 1964, restaram pouco mais de 20; e das cerca 40 européias, somente sete. O mundo sobre rodas pertence a poucas corporações.¹⁷ [...] Não somente são poucas corporações restantes, mas elas funcionam de forma entrelaçada, constituindo-se quase em um ‘resumo’ da cooperação competitiva transnacional. A ‘indústria’ automobilística é praticamente toda estruturada (e integrada) através de alianças que viabilizam parcerias de P&D e de produção, empreendimentos conjuntos e investimentos cruzados, e acordos de fornecimento para a montagem, comercialização e distribuição. (DREIFUSS, 2004, p. 265).

¹⁵ Informação obtida em aula ministrada pelo professor Pedro Antônio Vieira em 17/08/2006.

¹⁶ Kuttner (2004).

¹⁷ A General Motors participa com 14,3% das vendas no mercado global; a Ford/Mazda, com 12,6%; a Volkswagen, com 10,6%; a Toyota (10,3%); Fiat, 6,3%; PSA, 6,3%; Nissan, 6,0%; Honda, 5,4%; Renault, 5,1%; Mitsubishi, 3,1%, e o restante – incluindo aqui as corporações coreanas –, responsável por 20,0%. (JORNAL DO BRASIL, 1997 apud DREIFUSS, 2004, p. 265).

Dreifuss (2004) exemplifica sua pesquisa com vários casos, como o da General Motors, maior montadora do mundo, com aproximadamente 30% do mercado norte-americano e detentora de várias outras marcas,¹⁸ que fazia P&D no mercado norte-americano juntamente com a Ford e a Chrysler, além de comprar outras empresas na Alemanha, na Inglaterra, na Suécia, na Romênia, na Polônia e na Áustria. Também como o caso da Daimler Chrysler-Mitsubishi, resultante da união da Daimler Benz AG alemã com a Chrysler norte-americana e da compra, em 2000, de uma participação de 34% na Mitsubishi Motors, quarta maior produtora de carros no Japão, formando a terceira maior empresa do mundo em vendas de carros e caminhões.

Andreff (2000, p. 125) também estuda o espantoso aumento do grau de concentração das empresas multinacionais (MN). Segundo o autor, “o peso ampliado das MN constitui a base de integração de um novo sistema produtivo mundial”, onde “os recursos dos países de origem são cada vez mais destinados à formação de uma economia mundial integrada”. A tabela a seguir mostra como as MN têm um peso cada vez maior na economia mundial e, portanto, controlam parte fundamental do comércio mundial:

TABELA 1 – O PESO DAS MULTINACIONAIS NA ECONOMIA MUNDIAL

<i>Indicador</i>	1960	1975	1980	1985	1991
Relação entre o estoque de IDE mundial e o produto mundial	4,4	4,5	4,8	6,4	8,5
Relação entre o fluxo de IDE mundial e o produto mundial	0,3	0,3	0,5	0,5	0,7
Relação entre o fluxo de IDE mundial e a FBCF mundial	1,1	1,4	2	1,8	3,5
Venda das filiais estrangeiras em % das export. Mundiais	84	97	99	99	122
<i>Estoque de IDE que sai sobre PNB</i>	<i>Alemanha</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>França</i>	<i>Japão</i>	<i>Reino Unido</i>
1980	4,9	7,3	2,7	2,3	12,0
1987	8,0	6,9	5,0	4,8	22,0
1995 ^p	15,1	9,8	15,2	7,9	50,0

p) Previsões.

Fonte: Julius e ONU (1990, 1994 apud ANDREFF, 2000, p. 125).

Nesta tabela deve-se destacar a relação entre o estoque de Investimento Direto Externo (IDE) mundial e o produto mundial que praticamente dobrou de 1960 para 1991 – 4,4 para 8,5 –, assim como a relação entre o fluxo de IDE mundial e a FBCF mundial que passa

¹⁸ A GM é detentora de marcas como: Chevrolet, Pontiac, Buick, Oldsmobile, Cadillac, GMC, Saturn, Hummer, Holden e outras. (DREIFUSS, 2004, p. 265).

de 1,1 em 1960 para 3,5 em 1991. Estes dados nos mostram como a distribuição das corporações multinacionais por todo o mundo pode determinar a direção de todo o comércio mundial. Andreff (2000) ainda destaca que as 200 maiores MN do mundo realizavam o faturamento equivalente a 26,8% do PNB mundial em 1992 e que 90 % do comércio mundial dos produtos de base¹⁹ estão totalmente sob o controle das corporações MN e que os produtos acabados são praticamente globais, especialmente na indústria eletrônica.

Kentor (2005) realiza um estudo sobre o crescimento do poder organizacional na economia mundial nos últimos quarenta anos – de 1962 a 1998 – onde busca identificar a expansão, distribuição espacial e a concentração deste poder global pelo tempo, e considerar seu impacto na economia global. A pesquisa mostra como as corporações transnacionais são crescentemente atores significativos na economia mundial, independente dos estados-nação onde elas estão localizadas, com aumento considerável de dispersão da localização das ligações entre escritórios centrais e subsidiárias estrangeiras por todo o mundo.²⁰

Neste estudo de Kentor (2005), a base teórica utilizada é de Tilly (1994)²¹ que explica que o Moderno Sistema de Governo é resultado da relação entre o Estado e a classe burguesa – ou ainda a relação do poder coercitivo e econômico –, mas que nas últimas décadas do século XX essa relação, entretanto, começa a se fraturar devido primariamente a nova dimensão do poder econômico com a emergência da corporação multinacional.

A tabela 2 mostra a proporção das receitas das corporações transnacionais com o PIB mundial de 1912 a 1998.

TABELA 2 – PROPORÇÃO DAS RECEITAS DAS CORPORações TRANSNACIONAIS COM O PIB MUNDIAL DE 1912 A 1998.

	1912	1962	1971	1983	1991	1998
100 Industrial (IND)	0.04	0.07	0.09	0.08	0.11	0.09
100 Total				0.09		0.13
500 Total				0.15		0.28
IND 100 / Global 500				60%		46%

Fonte: Kentor (2005, p. 269).

¹⁹ Produtos de base são, por exemplo, trigo, café, milho, madeira, tabaco, minério de ferro, cobre, bauxita, chá, estanho, borracha natural, petróleo bruto, entre outros.

²⁰ As redes das corporações transnacionais são identificadas pela localização dos escritórios centrais e subsidiárias estrangeiras das 100 maiores corporações manufatureiras em 1962, 1971, 1983, 1991 e 1998 (KENTOR, 2005, tradução nossa).

²¹ Charles Tilly também é utilizado por Arrighi nas bibliografias que são a base deste trabalho.

Esta proporção cresceu de 0,04 em 1912 para 0,11 em 1991 e passou para 0,09 em 1998, sendo que queda de 1991 para 1998 reflete o crescimento do setor de serviços. A proporção das receitas das 100 maiores empresas de todos os setores com o PIB mundial cresceu de 0,09 de 1983 para 0,13 em 1998. Já esta proporção de receitas com o PIB mundial das 500 maiores empresas de todos os setores cresceu de 0,15 para 0,28 entre 1983 e 1998. Outro indicador do crescimento dos produtos de serviços é a proporção de receitas das 100 maiores firmas industriais com as receitas das 500 maiores empresas do mundo, que declinou de 60% em 1983 para 46% em 1998.

Dados empíricos extremamente interessantes devem ser destacados em Kentor (2005). O total de ligações entre as sedes e as subsidiárias das 100 maiores corporações industriais transnacionais cresceu de 1.260 em 1962 para cerca de 10.000 no ano de 1998, com aumento mais agudo entre os anos de 1991 e 1998, conforme a Tabela 3 na próxima página.

Em 1962, as 100 maiores corporações transnacionais com subsidiárias estrangeiras estavam concentradas em apenas cinco países: Estados Unidos, Países Baixos, Reino Unido, Alemanha e Itália. As corporações norte-americanas eram claramente as firmas predominantes, controlando 1040 do total de 1260 subsidiárias – 82% de todas as subsidiárias estrangeiras das 100 maiores corporações industriais transnacionais em 1962. Esta posição dos Estados Unidos aumentou para 86% em 1971 com 1337 das 1566 de todas as subsidiárias estrangeiras.

A partir de 1971, há um declínio significativo da concentração do controle das subsidiárias estrangeiras pelo mundo. O número de países com sedes de corporações transnacionais com subsidiárias cresceu de 30% (de nove para doze) entre 1971 e 1983, refletindo uma contínua diversificação do controle. Entre os anos de 1983 e 1991, diminui de 1339 para 982 as ligações entre sedes e subsidiárias estrangeiras dos Estados Unidos, ou seja, cai de 86% de propriedade norte-americana em 1983 para apenas 28,4% em 1991.

TABELA 3 – SEDES DAS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS: DISTRIBUIÇÃO DAS SUBSIDIÁRIAS 1962-1998.

Country 1962	Susiidiary		Country 1971	Susiidiary Foreign subsidiaries located within country		Country 1983	Susiidiary		Country 1991	Susiidiary		Country 1998	Susiidiary	
	Own	In		Own	In		Own	In		Own	In		Own	In
US	1040	22	US	1337	31	US	1339	121	US	982	1479	US	2901	1479
Netherlands	115	17	Germany	80	76	Netherlands	415	98	Netherlands	462	302	Japan	2296	302
UK	57	132	France	49	59	Germany	241	163	France	431	445	Germany	1764	445
Germany	27	56	UK	44%	115	Italy	207	87	Germany	328	184	Switzerland	1441	184
Italy	21	25	Netherlands	18	50	UK	174	158	Japan	310	342	Netherlands	441	342
France	0	52	Italy	18	58	France	154	159	Switzerland	289	159	Sweden	354	159
Japan	0	18	Japan	13	35	Switzerland	81	69	Italy	278	451	France	329	451
Australia	0	46	Australia	5	67	Japan	64	62	UK	151	827	UK	176	827
Switzerland	0	35	Switzerland	2	51	Belgium	52	95	Sweden	92	311	Italy	100	311
Belgium	0	19	Belgium	0	46	Sweden	27	55	Belgium	49	83	Korea	78	83
Sweden	0	16	Sweden	0	31	Canada	7	142	Finland	34	323	Canada	43	323
Canada	0	169	Canada	0	168	Brazil	3	102	Spain	29	288	Spain	29	288
Brazil	0	45	Brazil	0	46	Australia	0	133	Venezuela	17	103	Venezuela	16	103
Spain	0	18	Spain	0	37	Spain	0	100	Austria	1	254	Brazil	9	254
Venezuela	0	33	Venezuela	0	47	Venezuela	0	38	Canada	0	190	Belgium	0	190
Austria	0	14	Austria	0	16	Austria	0	33	Brazil	0	61	Finland	0	61
Korea	0	0	Korea	0	2	Korea	0	10	Korea	0	167	Austria	0	167
Mexico	0	42	Mexico	0	50	Mexico	0	67	Australia	0	337	Australia	0	337
Norway	0	8	Norway	0	17	Norway	0	32	Mexico	0	273	Mexico	0	273
Luxemburg	0	5	Luxemburg	0	15	Luxemburg	0	16	Norway	0	104	Norway	0	104
Taiwan	0	0	Taiwan	0	8	Taiwan	0	17	Luxemburg	0	30	Luxemburg	0	30
Finland	0	8	Finland	0	7	Finland	0	18	Taiwan	0	0	Taiwan	0	0
China	0	1	China	0	0	China	0	2	China	0	171	China	0	171

Fonte: Kentor (2005, p. 271).

Em 1998, as corporações transnacionais de 14 países agora controlam subsidiárias estrangeiras por todo o mundo com movimentação significativa de países e o Japão encontra-se em segundo maior grupo com o mais dramático crescimento de corporações transnacionais com subsidiárias estrangeiras, 23% do total.

Ainda neste mesmo estudo, Kentor (2005) mostra que as corporações norte-americanas possuíam a maioria das subsidiárias estrangeiras em 86 países, com uma média de concentração de 86% em 1971. Em 1998, esta situação havia mudado significativamente. As firmas industriais norte-americanas agora neste ano dominavam a estrutura de subsidiárias estrangeiras em apenas 50 países, com uma média de concentração de apenas 49%. Claramente, estas corporações transnacionais vêm se tornando atores significantes na economia global, à parte do sistema de estados-nação no qual eles estão geograficamente localizados.

Kentor (2005) comenta que os dados apresentados sobre as ligações entre sedes e subsidiárias estrangeiras das corporações transnacionais refletem bem o ápice e o declínio da hegemonia norte-americana entre 1971 e 2000, e o dramático crescimento das redes transnacionais japonesas e européias durante o período. O autor destaca que é interessante notar como a expansão das redes transnacionais japonesas não foi acompanhada pela expansão da economia nacional japonesa, que esteve em recessão por toda a década. Isto poderia refletir a crescente independência das corporações transnacionais de sua base territorial, ou em outras palavras, o crescente abismo entre poder econômico e coercitivo.

4.3 O NOVO PAPEL DO ESTADO

Várias são as evidências de que o Estado confronta-se nos últimos anos com alguns desafios sem precedentes no capitalismo histórico mundial. Nos tópicos anteriores, além da argumentação teórica de vários autores, algumas pesquisas empíricas nos mostraram fundamentação para a hipótese de que as redes de acumulação se expandiram globalmente de tal maneira que possam ter, finalmente, tornado-se autônomas e dominantes em relação às redes de poder.²² Entre estas evidências devemos lembrar da crescente mobilidade e dispersão geográficas do capital quando nos referimos à desconcentração das sedes das grandes

²² Arrighi (1996).

corporações multinacionais e suas milhares de subsidiárias por todo o mundo.

Ross (1994 apud KENTOR, 2005, p. 265) explica que a hierarquia entre as cidades-sistemas é determinada pelo poder relativo das corporações residentes nessas cidades em termos de seu controle sobre a atividade econômica em outras cidades. Por exemplo, quando uma firma tem uma sede localizada em uma determinada cidade e esta firma possui subsidiárias em algumas outras cidades, em certa medida algum montante do controle ou poder destas cidades com subsidiárias é transferido para a cidade onde está sediado o escritório central da firma. Isto se deve principalmente ao impacto da cidade-sede sobre o emprego e sobre a atividade econômica nas cidades-hospedeiras. Da mesma forma, Andreff (2000) comenta que as multinacionais controlam uma parte apreciável do comércio mundial e que suas vantagens específicas influenciam as vantagens comparativas de seus países de origem e de acolhida.

As doutrinas neoliberais do Estado minimalista fortemente difundidas a partir da década de 1970 propõem uma economia mundial sem fronteiras. E dessa forma, o capital vê-se livre para deslocar-se para qualquer canto do mundo onde estiverem sendo oferecidas a ele as melhores condições na sua tomada de decisão de investimento, ou seja, menor regulamentação, menores custos e maior taxa de lucro. Atualmente, os investimentos entram e saem dos Estados de acordo com a perspectiva de retorno que eles oferecem. Essa perspectiva de retorno não busca o lucro, mas a maximização do lucro.²³

Uma empresa interessada em desenvolver produtos proibidos por certas burocracias (especialmente na indústria da biotecnologia) pode transferir sua fabricação para partes do mundo onde não há essa restrição. Uma empresa multinacional insatisfeita com os ‘controles voluntários’ impostos pelos governos para proteger firmas locais contra a livre concorrência, pode muitas vezes contornar tais barreiras instalando fábricas *dentro* do território protegido. [...] Até mesmo a pesquisa e desenvolvimento de produtos estão sendo transferidos – dos Estados Unidos para a Suíça, da Alemanha para a Califórnia – quando isso interessa às necessidades da empresa. Pelos mesmos motivos, as grandes companhias se apressam em comprar as pequenas firmas inovadoras, do outro lado do globo, para evitar serem esvaziadas pelos concorrentes. (KENNEDY, 1993, p. 49).

As empresas multinacionais hoje são propriedade de acionistas de todo o mundo, para quem estas firmas devem apresentar resultados. É com base na busca destes resultados que todas as estratégias empresarias são definidas na nova economia globalizada, conforme exemplificado no trecho de Kennedy acima. As corporações transnacionais não devem mais lealdade alguma para nenhum Estado, somente para seus investidores.

²³ Kennedy (1993).

Essas estratégias empresariais globalizadas geraram forças de mercado totalmente desterritorializadas. O controle do fluxo de investimentos entre os Estados-nacionais foi ainda mais atingido pela revolução tecnológica dos últimos trinta anos, principalmente no que se refere às tecnologias da informação. Segundo Matias (2005, p. 90):

Os Estados talvez nunca tenham gozado de total poder de controle. Porém, mesmo que tanto o controle sobre os fluxos através das fronteiras quanto o controle do que acontece dentro do território sempre tenham sido problemáticos, com a globalização e a revolução tecnológica o problema de efetividade desse poder se agravou.

Nesse sentido, Kuttner (2004) fala de uma nova elite sem Estado com crescente alcance político e intelectual, à custa de estados-nação que antigamente equilibravam seu poder econômico privado com objetivos públicos e políticas de estabilização nacional. O autor explica que para a comunidade empresarial, o papel do Estado deve limitar-se a oferecer um habitat favorável para acolher o Investimento Direto Externo através de políticas de atratividade de capital. Robert Reich (1990 apud KUTTNER, 2004, p. 213) diz para os Estados pararem de se preocupar com a identidade nacional das empresas e se concentrarem no local da produção e, por extensão, na qualidade da mão-de-obra nacional.

As políticas nacionais estão sendo substituídas por políticas empresariais²⁴ na luta pela vantagem econômica²⁵ entre os Estados. As nações que não seguirem estas regras estarão sendo marginalizados da economia globalizada a partir do momento que as empresas ou os capitais financeiros decidirem não investir em seu território nacional. A política a ser adotada pelos governos deve ser uma política fiscal ortodoxa, para conquistar a confiança dos grandes capitais financeiros e tranquilizar o seu mercado de capitais, com baixa tributação, total esforço em diminuir o déficit do setor público e políticas monetárias de estabilização de preços. Todos os gastos governamentais devem ser direcionados a políticas de aprendizado, incentivos à P&D, à instrução e qualificação da mão-de-obra, ao mesmo tempo em que o Estado não deve apresentar novos gastos públicos e também diminuir gastos em programas sociais.

Para ilustrar a força dos interesses empresariais comparadas às preocupações de segurança militar, inclusive nos Estados Unidos, Kuttner (2004) comenta o escândalo do furto

²⁴ Dreifuss (2004).

²⁵ Kennedy (1993) diz que a guerra militar entre os Estados está sendo substituída por uma guerra comercial e que as rivalidades militares e as corridas armamentistas estão perdendo importância para as rivalidades econômicas e para as corridas tecnológicas. Os gastos em P&D devem ser crescentes no lugar dos gastos militares já que os instrumentos tradicionais de segurança nacional já não podem mais ser empregados contra os desafios econômicos da atual economia global.

de segredos nucleares pelo governo de Pequim dos laboratórios nacionais dos Estados Unidos no ano de 1999. Ainda assim, e mesmo levando em consideração outras questões da China como violações de direitos humanos, o tratamento dos trabalhadores nesse país e flagrante de espionagem, neste mesmo ano as empresas norte-americanas fizeram uma forte campanha para que a China fosse levada à ONU como *most favoured nation* devido aos seus interesses comerciais neste país. Outro exemplo utilizado pelo autor é a crise financeira asiática de 1997-1998. A partir desta crise reconheceu-se um certo instinto gregário nos investimentos especulativos de curto prazo, mas a solução recomendada foi o aumento de medidas reguladoras para aumentar a transparência das contas nacionais, principalmente nos países de Terceiro Mundo – ou seja, uma reafirmação da ideologia *laisse-faire* como solução ao grande risco dos prejuízos que podem ser causados na economia real quando ocorre uma fuga de capitais especulativos de um Estado.

Ao analisar a força que as corporações transnacionais desterritorializadas ganham em relação ao Estado-nacional, presenciamos o enfraquecimento da integridade nacional e da capacidade desta instituição de organizar e controlar seu destino econômico, inclusive do estado hegemônico norte-americano.

Segundo Kennedy (1993, p. 129),

Essas mudanças globais também podem questionar a utilidade do próprio estado nacional. O principal agente autônomo nas questões políticas e internacionais nos últimos séculos parece não apenas estar perdendo o controle e a integridade, mas também parece ser o *tipo errado* de unidade para enfrentar as circunstâncias mais novas. Para alguns problemas, é uma unidade demasiado grande para operar com eficiência; para outros, é pequeno demais.

Os Estados nacionais já não são mais capazes de aplicar políticas individuais ou tentar regulamentar qualquer que seja o assunto em questão porque o mercado hoje é global, ou, em outras palavras, as corporações multinacionais já estão muito além de leis nacionais. Em paralelo, as instituições transnacionais, como o FMI, o Banco Mundial e a Organização Mundial do Comércio são quase que instituições comerciais que também estão a favor do comércio global e da desregulamentação defendida pela ideologia *laisse-faire*, ao mesmo tempo em que se apresentam como instituições extremamente fracas no sentido de criar qualquer tipo de regulamentação global.

Dreifuss (2004) fala ainda de uma questão importantíssima para esta análise. Os Estados não têm o mesmo tratamento na lógica desta economia global. Segundo o autor, os Estados são diferenciados por qualidades societárias – universitárias, intelectuais,

educacionais, dentre outros – assim como suas possibilidades organizacionais e técnicas de realização geradas pelo mundo dos *tecnobergs*. E é nesse sentido que o autor apresenta uma espécie de classificação de Estados a partir da década de 1990 em países focos indutores de conhecimento (científico e tecnológico) e focos geradores de tecnologia de ponta, pólos motores tecnoprodutivos avançados, plataformas terceirizantes de produção e comercialização e, por fim, as Plataformas quarteirizantes de montagem e comercialização.

Os países focos indutores de conhecimento (científico e tecnológico) e focos geradores de tecnologia de ponta são aqueles que apresentam o maior percentual do PIB em investimentos em conhecimento – educação, pesquisa, treinamento, desenvolvimento societal-tecnológico, etc. – sendo eles, por exemplo: Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha, França, Japão, Itália, Holanda, Suíça, Israel, entre outros.

Em seguida vêm os pólos motores tecnoprodutivos avançados que seriam *tecnonomias* marcantes em seus espaços nacionais, mas que buscam bases gnoseonômicas. Exemplos: Coreia, Áustria, República Checa, Finlândia, entre outros.

As plataformas terceirizantes de produção e comercialização. São estados em cadeia com as economias anteriores e permitem uma composição global de produtos e economias cruzadas. São representadas por países como: China, Taiwan, Malásia, Cingapura, Brasil, México e Polônia. E as plataformas quarteirizantes de montagem e comercialização. São estados quase que somente *plataformas extrativas* e de comercialização, como Gana, Tailândia e Filipinas, por exemplo.

A cooperação e concorrência em diversos âmbitos (da pesquisa e desenvolvimento de C&T, da produção, das finanças e da comercialização) impulsionam e se desdobram em vários processos de concentração transnacional, desconcentração e diversificação territorial, integração internacional e centralização no eixo nacional-global empresarial. (DREIFUSS, 2004, p. 260).

A idéia de Dreifuss é de que as estratégias das corporações transnacionais conseguem atualmente classificar diferentes tipos de Estados a partir dos seus movimentos que condicionam as políticas governamentais, resultando em uma constante (re)localização dos empreendimentos globais. Isto ocorre porque estas empresas reconcentram e reposicionam – em termos territoriais, hierárquicos e no sentido societário – capital, tecnologia, recursos humanos, capacidade instalada, potencial e infra-estrutura na luta por mercados e na concorrência feroz por preços menores. A nova economia permitiu que as redes de acumulação tivessem o poder de redesenhar a geografia política mundial.

CAPÍTULO V

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O sistema interestatal e o sistema capitalista mundial sob a liderança de um estado hegemônico caracterizaram o capitalismo histórico por pelo menos quatros séculos da sua história como sistema predominante mundial. Os Ciclos Sistêmicos de Acumulação ocorrem porque tanto as hegemônias – ou a ordem do sistema internacional – quanto as formas ou o modo de acumulação de capital não são eternas. Elas se esgotam e devem surgir outras. E, assim, todos os CSA se expressaram por um tipo de empresa capitalista e um tipo de estado específico.

A trajetória da relação entre o Estado e a empresa capitalista poderia começar a ser expressa a partir do ano de 1648, ano de instituição do Tratado de Vestfália. Ao longo dos séculos XVII, XVIII, XIX e XX, o capitalismo histórico esteve sob a organização dos CSA holandês, britânico e norte-americano, cada qual com suas empresas capitalistas específicas – as companhias de comércio e navegação, as pequenas empresas familiares e, por fim, a empresa verticalmente integrada do CSA atual.

Esta trajetória, entretanto, começou a apresentar algumas mudanças a partir da década de 1980 do século XX, quando a empresa verticalmente integrada dá lugar a um novo tipo de organização empresarial – a empresa em rede transnacionalizada. Deste período para cá, o Estado e a empresa capitalista parecem seguir trajetórias distintas, pela primeira vez no capitalismo histórico mundial.

O rápido fluxo de informações que presenciamos todos os dias causa grande impacto nos governos nacionais à medida que eles perdem, em grande parte, autonomia sobre as políticas a serem adotadas em seus territórios. Qualquer anúncio de alguma política que não seja favorável à comunidade empresarial e ao capital financeiro pode causar transferências de investimentos deste país para qualquer outro país do sistema interestatal que ofereça melhores condições com um imediatismo quase que inacreditável.

O sistema de Bretton Woods adotado nos anos do após-guerra, ao contrário, oferecia certa segurança aos governos para aplicarem suas políticas nacionais, já que as taxas cambiais eram controladas e não eram tratadas da mesma forma que um outro preço de uma mercadoria qualquer do mercado de bens.

Kuttner (2004) explica que a taxa de câmbio, assim como os salários, os preços da educação, da saúde, da pesquisa e da infra-estrutura não podem ser determinados simplesmente por forças de mercado devido às suas substanciais externalidades positivas. Um exemplo simples é que se o mercado de trabalho oferece um salário mínimo de $\frac{1}{2}x$ e o governo tem a intenção de implantar um salário mínimo de $1x$ – necessário para a subsistência dos seus cidadãos – a empresa capitalista sairá a procura de um outro estado onde este salário possa ser efetivamente implantado por $\frac{1}{2}x$. O salário é um preço que deve ser determinado pelo mercado e, portanto, nada tem de politização.

Essa talvez seja a grande questão a ser analisada quando se procura entender o descolamento das trajetórias da empresa capitalista e do Estado nacional de 1980 para cá. A partir dos últimos anos do século XX, depois de séculos de uma relação forte e dependente entre estes dois agentes privilegiados na economia mundial, a empresa capitalista sente a necessidade de se livrar de limitações básicas das instituições políticas – como o simples direito à vida dos indivíduos de uma nação – utilizando a ideologia neoliberal do ajuste automático das forças de mercado.

A presente pesquisa buscou, dessa forma, entender como essa relação entre o Estado e a empresa capitalista podem ter se desprendido uma da outra de tal maneira que a empresa capitalista hoje se aproveite da guerra comercial entre as nações na busca pela maximização de lucro.

Mas como o capitalismo é, sempre foi, a relação entre o Estado e a empresa capitalista juntos na determinação de novas ordens no sistema econômico internacional, o que esse descolamento pode significar? É fato que os indivíduos de uma nação buscam os direitos instituídos como responsabilidade dos estados por lei, conforme assim a sociedade capitalista ensinou a medida que exaltou a importância dos direitos de vida com relação aos direitos públicos e direitos de propriedade.

REFERÊNCIAS

ANDREFF, Wladimir. **Multinacionais globais**. Tradução de Maria Leonor Loureiro. São Paulo: EDUSC, 2000.

ARRIGHI, Giovanni. **O Longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo**. Rio de Janeiro: Editora Unesp, 1996.

ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. **Caos e governabilidade: no moderno sistema mundial**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. 7. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

DREIFUSS, René Armand. **Transformações: matrizes do século XXI**. Petrópolis: Editoras Vozes, 2004.

KENNEDY, Paul M. **Preparando para o século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

KENTOR, Jeffrey. **The Growth of Transnational Corporate Networks: 1962–1998**. Disponível em: <<http://www.soc.utah.edu/people/kentor.html>>. Acesso em: 2 maio, 2006.

KUTTNER, Robert. O papel dos governos na economia global. In: HUTTON, Will; GIDDENS, Anthony. **No limite da racionalidade**. Tradução de Maria Beatriz de Medina. Rio de Janeiro: Editora Record, 2004. p. 211 – 234.

MATIAS, Eduardo Felipe Pérez. **A humanidade e suas fronteiras: do Estado soberano à sociedade global**. São Paulo: Paz e Terra, 2005. 556p.