

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL E POBREZA NA AMÉRICA LATINA NA DÉCADA DE 1990
E COMEÇO DO SÉCULO XXI

Fiorella Macchiavello Ferradas

Florianópolis, SC - Brasil

22 de Junho de 2005

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL E POBREZA NA AMÉRICA LATINA NA DÉCADA DE 1990
E COMEÇO DO SÉCULO XXI

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 - Monografia

Por: Fiorella Macchiavello Ferradas

Orientador: Nildo Ouriques

Área de Pesquisa:

Palavras - Chave: 1- Concentração de capital
2- Pobreza
3- América Latina

Florianópolis, Junho de 2005

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota _____ à aluna Fiorella Macchiavello Ferradas, na disciplina CNM 5420 - Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora :

Prof.

Presidente

Prof.

Membro

Prof.

Membro

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE FIGURAS	vii
RESUMO	viii
CAPÍTULO I: APRESENTAÇÃO	9
I.1 Introdução	9
I.2 Objetivo Geral	11
I.3 Objetivos Específicos	11
I.4 Metodologia	12
CAPÍTULO II: O SISTEMA CAPITALISTA: Estrutura, Dependência e Novos Matizes	19
II.1 Categorias Marxistas e Reprodução do Capital.....	20
II.2 Dependência e exploração do trabalho na América Latina	29
II.3 Novos matizes: Agentes Econômicos e Novas Formas de Organização	36
II.3.1 Cadeia de produção global	36
II.3.2 Fusões e Aquisições, O Saber e As Elites Transnacionais.	41
II.3.3 A Terceirização	45
II.4 A liberalização dos mercados e as empresas multinacionais	46
CAPÍTULO III: A POBREZA NA AMÉRICA LATINA	50
III.1 Caracterização	50
III.2 Manifestações	54
III.2.1 Desigualdade Social	54
III.2.2. Desemprego	59
III.2.3 Precarização do Emprego.....	61
III.2.4 Salários e Produtividade.....	64
CAPÍTULO IV: CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NA AMÉRICA LATINA	69
IV.1 Caracterização.....	69
IV.1.1 Os grandes grupos e empresas no Brasil e a Concentração de Capital.....	70
IV.1.2 As Grandes empresas na América Latina	75
IV..2 Fusões e Aquisições (F&A´s)	80

IV.2.1 As Fusões e Aquisições no Brasil	82
IV.2.2 As Fusões e Aquisições na América Latina	85
IV.3 Concentração Financeira	87
IV.4 Impactos das Fusões e Aquisições	91
CAPÍTULO V: CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES	94
V.1 Conclusão	94
V.2 Recomendações	102
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	104
ANEXOS	107

LISTA DE TABELAS

Tabela 3.1: Incidência da Pobreza e Indigência: População da América Latina 1980/200	51
Tabela 3.2: Evolução do Índice de Gini : América Latina 1989/2002	57
Tabela 3.3: Desigualdade Econômica Mundial, 1997	58
Tabela 3.4: Percentagem Cumulativa da Participação da Renda no Mundo, 1988/2003	59
Tabela 3.5: Evolução do Desemprego Urbano em Percentagens: América Latina 1990/2003	60
Tabela 3.6: Percentagem de assalariados que cotizam em Seguridade Social, América Latina 1990- 2002	62
Tabela 3.7: PIB por Trabalhador 1980-1998 (Milhares de dólares 1980=100).....	64
Tabela 3.8: Médias dos Salários Reais Latino-americanos no Setor Formal: 1980-1998	65
Tabela 3.9: Comparação da variação da Produtividade Laboral e do Salário Real: América Latina, 1990/1998	65
Tabela 3.10: Emprego e Produtividade Laboral na Indústria Manufatureira Latino-americana: 1990/1998	66
Tabela 4.1: Ranking das 20 maiores empresas no Brasil (Por vendas)	71
Tabela 4.2: Setores Oligopólicos, de Concentração média e Competitivos no Brasil a partir do CR4.....	74
Tabela 4.3: Participação de Mercado das Maiores Empresas Latino-americanas	78
Tabela 4.4: Fusões e Aquisições por Setores	84

LISTA DE FIGURAS

Figura 3.1: Evolução de Pobres e Indigentes na América Latina	51
Figura 3.2: Evolução da Pobreza e da desigualdade na América Latina.....	53
Figura 3.3: População Pobre por País: América Latina 2002.....	54
Figura 3.4: Apropriação da Renda Latino-americana	55
Figura 3.5: América Latina, Coeficiente de Gini com e sem exclusão do decil mais rico,2002	56
Figura 3.6: Curva de Lorenz típica da América Latina	57
Figura 3.7: Evolução do Desemprego Urbano na América Latina (1990/2003)	60
Figura 3.8: Percentagem de Assalariados que contribuem na Seguridade Social.....	62
Figura 4.1: Evolução do CR4 por Setores	74
Figura 4.2: Evolução de Fusões e Aquisições, Brasil 1990-2000	83
Figura 4.3: Participação de Capitais em F&A´s nos 90	83

RESUMO

Este trabalho de monografia trata sobre a concentração de capital e a pobreza na América Latina. A partir da caracterização dessas duas condições por meio de suas respectivas manifestações, busca-se dimensionar o tamanho do problema nesse continente. Atrela-se a esse objetivo, a tentativa de explicação teórica do fenômeno sob uma concepção marxista, complementada por novas características da atual configuração do capital em nível mundial.

A pesquisa verificou que a pobreza absoluta cresceu na América Latina e passou de 220.2 para 221.4 milhões de pobres, a desigualdade social nessa região se intensificou, assim como o desemprego e a precarização nas condições trabalhistas. Além do mais, nesse continente o crescimento do salário não acompanha o da produtividade do trabalho.

Verificou-se também aumento da concentração de capital no Brasil e na América Latina, sendo que a liderança empresarial é preferencialmente possuída pelas grandes empresas que fazem parte de um conglomerado mundial. Nesse processo, a onda de F&A's que vêm-se acelerando aprofunda ainda mais o problema da concentração de capital.

Conclui-se que a concentração de capital e a pobreza são condições do modo de produção capitalista, e que na América Latina, estas características se intensificam a causa da dependência dessa região, a qual configura uma estrutura social que atende ao mercado externo. Ainda, as novas configurações apontam para uma concentração mais acentuada, assim como uma exclusão social mais profunda.

Palavras-chave: concentração de capital, pobreza, América Latina

Dedicatória e Agradecimentos

Dedico este trabalho de conclusão a minha filha Luara, nova luz e alegria da minha vida.

Agradecimentos:

A mis padres, por la vida, la educación y las lecciones de amor.

A Guilherme, muito mais do que um parceiro. Obrigada pelo amor e compreensão.

A Solange, alguém muito especial, sem a qual não teria concluído meus estudos.

Ao meu orientador e amigo, Nildo Ouriques.

Aos integrantes do OLA- Observatório Latino-Americano: Beatriz, Elaine, Dauton, pelo tempo e espaço concedidos, e especialmente à Raquel.

Aos meus amigos e integrantes do Grupo de Método: Flávio, Thiago Maris, Thiago Calado, Daniel, André, Eduardo, Bruno, Leo

Aos professores do Curso de Economia: Pedrinho, Carmen, Idaleto, Helton, Celso, Hoyêdo, Wagner, pelas aulas administradas e os diversos conselhos.

A todos os estudantes de economia, que a preocupação com uma sociedade latino-americana melhor e mais justa guie seus estudos.

CAPÍTULO I APRESENTAÇÃO

I.1 Introdução

A convivência entre a riqueza e a pobreza e a intensificação da brecha entre estas duas condições tornam-se visíveis no mundo atual, especificamente nos países subdesenvolvidos, a partir das observações simples no dia-a-dia. Nos centros urbanos, favelas convivem ao lado de grandes e modernos prédios, nas sinaleiras, ao lado de camionetes importadas, crianças pobres pedem esmola. Os exemplos pelos quais se observa o aprofundamento destas duas condições são muitos e de diversa índole.

A pobreza e a concentração de capital, embora não sejam exclusivos do modo de produção capitalista, se intensificam nele na medida em que o próprio funcionamento desta estrutura implica no aumento do desemprego e da concentração dos meios de produção. A importância acadêmica desta constatação é fundamental para desvelar a defesa ideológica do capitalismo pela teoria neoclássica que sustenta ser este de livre mercado e com pleno emprego.

Na América Latina estas condições se aprofundam não só pelo próprio funcionamento do capitalismo, mas também pelas particularidades do capitalismo periférico, o qual não cresce baseado no mercado interno. Por este motivo, nosso continente envolve uma configuração social a partir da esfera da circulação, na qual há uma troca desigual que busca ser compensada através da maior exploração do trabalhador. No mundo as relações de dependência entre nações são recriadas e perpetuadas, marginalizando grande parte da população que fica excluída do processo de "modernização" e da apropriação do capital.

Na década de 1990 e começo do século XXI, se consolidaram várias mudanças gestadas no começo dos anos oitenta. As transformações científico-tecnológicas plasmaram uma nova forma de organizar a produção e intensificaram a interação planetária das empresas, as quais se constituem, progressivamente, em grandes conglomerados por meio de fusões e aquisições mundiais. Neste processo, uma elite cada vez mais reduzida detém o poder.

Nesse mesmo período, foram tomadas medidas na América Latina que visavam "modernizar" as economias. Contrariamente ao esperado, as reformas neoliberais provocaram aumento da pobreza e da concentração de capital. Dada a desregulamentação e abertura dos mercados, muitas empresas de tamanho pequeno e médio faliram. Além do mais, o processo de fusões e aquisições se intensificou, o que elevou o grau de concentração industrial dos países latino-americanos, causando impactos negativos no emprego.

Como decorrência dessa nova estruturação empresarial, demitem-se empregados, sob o lema de empresas altamente flexíveis e competitivas, e a terceirização, a qual envolve condições de trabalho mais precárias, ganha importância. Em consequência disso, o desemprego e a precarização do trabalho aumentam e, junto com eles, o índice de pobreza, que nos últimos anos tem crescido até o ponto de surgir uma nova classe social na América Latina nos anos 90, os extremamente pobres.

Metodologicamente, este trabalho parte do concreto real - dos dados empíricos - para o concreto pensado - síntese da inter-relação múltipla na estrutura capitalista. Por este motivo, se encontra dividido em duas grandes partes. A primeira delas consiste na apresentação teórica que sustenta o porquê da concentração de capital e da pobreza. Com este intuito se apresentam autores como Marx, para explicar a reprodução de capital e funcionamento da estrutura capitalista; Marini, para explicar as particularidades das sociedades latino-americanas e da exploração do trabalho em função do mercado externo e, finalmente, Suzigan, Castells e Dreifuss, para explicar alguns aspectos novos da organização produtiva e da intensificação da oligopolização do capital em nível mundial. Ainda são citados outros autores que parecem pertinentes, como Chossudovsky, Guimarães, Sunkel e Furtado.

A segunda parte metodológica constitui-se do levantamento de dados empíricos apresentados nos capítulos III e IV, a partir de diversas fontes, como CEPAL, BID e OIT. Busca-se demonstrar que certamente a concentração de capital e a pobreza vêm se intensificando, a partir de diversas manifestações, na América Latina, na década de 90 e começo do século XXI.

I.2 Objetivo Geral

Partindo de uma metodologia marxista, o objetivo deste trabalho de pesquisa visa demonstrar que a concentração de capital e a pobreza são inerentes ao modo de produção capitalista, e que ambas condições se intensificam nas economias latino-americanas ao longo da década de 1990 e começo do século XXI.

I.3 Objetivos Específicos

Com base no interesse e nas informações coletadas, o trabalho de pesquisa objetiva, especificamente:

- Entender a estrutura econômica e suas conexões internas, as particularidades do capitalismo na América Latina e as novas transformações que geram concentração de capital e pobreza.
- Caracterizar a pobreza na América Latina através de algumas de suas manifestações, como a desigualdade social, o desemprego, a precarização do trabalho e a relação entre os salários e a produtividade, a qual termina por demonstrar se houve ou não exploração da força de trabalho.
- Caracterizar a concentração de capital na América Latina através da análise dos grandes grupos e empresas brasileiras e latino-americanas e do processo de fusões e aquisições ao qual se encontram submetidos.

I.4 Metodologia

A hipótese central da qual se parte nesta pesquisa é que o modo de produção capitalista intensifica a disparidade social e a pobreza na América Latina. Embora essas duas características não sejam exclusivas do capitalismo, a concentração e centralização do capital, alicerces desse modo de produção, acentuam a desigualdade social. Na medida em que a reprodução do capital se desenvolve, grupos que controlam o capital, de maneira oligopólica ou monopólica, se configuram em nível nacional e internacional, e aumenta o desemprego e a crise social na América Latina.

O concreto real designa o mundo material que verdadeiramente existe e por este motivo constitui o ponto de partida do pensamento. A dialética materialista enfatiza aquilo que de fato acontece na realidade e, por tal motivo, prioriza a história. Dentro desse contexto, as abstrações representam os componentes do real investigado. No entanto, seu agrupamento não constitui ainda a reprodução coerente ou articulada do todo (MAGNO, 2005). O todo, neste sentido, é a síntese das relações, entendendo que a dialética materialista busca não deixar fora nenhum elemento que faça parte do problema. Os capítulos III e IV, que tratam da Pobreza e Concentração de Capital respectivamente, seguem essa lógica na medida em que se apresentam apenas as abstrações, o concreto real a partir das suas diversas manifestações.

O concreto pensado é a representação lógica do real, ou a *correspondência do real no pensamento*. O concreto pensado, ou teoria, constitui a representação da essência ou das conexões internas da realidade. Por esse motivo é a síntese de múltiplas determinações. (MAGNO, 2005). O capítulo II se apresenta como uma tentativa de entender a interligação das abstrações que serão efetuadas nos capítulos III e IV e de ser uma síntese que explique as múltiplas relações entre a concentração de capital e a pobreza que se dão no capitalismo.

A teoria dos fatores afirma que um fator privilegiado, o econômico, determina todos os outros, e deixa de lado o problema de como surge e como é que se configura o complexo social. Nesse sentido a teoria dos fatores, que dá primazia ao fator econômico, pressupõe a existência da formação social como fato dado. A teoria materialista, diferentemente, parte da idéia de que o complexo social é formado e constituído pela estrutura econômica. Esta, por

sua vez, constitui a unidade e a conexão de todas as esferas da vida social (KOSIK, 1926). Existe uma diferença clara quando se enxerga a realidade a partir do fator econômico ou da estrutura econômica. A estrutura econômica determina uma formação social, não só pela maior importância do fator econômico, mas porque a economia constituiria a base da formação social.

Algumas características da razão dialética pelas quais será contemplado este método são: i) o historicismo da razão; ii) o ponto de partida nos fenômenos e manifestações para deles chegar à essência; iii) o método dialético, dada sua visão totalizante, inclui a revisão de princípios fundamentais (ou dogmas econômicos); iv) ênfase na estrutura econômica e não no fator econômico.

O método que será utilizado para abordar este tema será o método marxista, ou seja, a dialética materialista. Dado que a sociedade está em constante movimento, e cada momento é superado por um outro novo, aquilo que era novo passa a ser história e a sociedade *prograsa*¹. Uma vez que o funcionamento da sociedade se baseia em momentos que se compõem de momentos antigos, o método dialético será o veículo da investigação científica desta pesquisa dado que o objetivo da razão dialética é conhecer e plasmar a realidade de modo a não deixar de fora nada dela, nenhum momento e nenhuma inter-relação. Ou seja, se opta pelo entendimento do problema como algo integrado e interligado com outros muitos aspectos dentro de uma estrutura econômica que, se não estudada, alinha o problema deixando-o na condição de simples fato econômico, que acontece isoladamente. Se não optarmos pelo método dialético a importância do problema se reduziria drasticamente e o problema seria, então, incompreensível.

Entende-se por dialética materialista a teoria que defende uma concepção do mundo e da vida na qual a realidade se transforma e o desenvolvimento de fenômenos se realiza através de uma série de contradições que permitem a passagem de um estado inferior a outro superior.

¹ A idéia de “progresso” não deve ser entendida desde um ponto de vista de valorização qualitativa, senão desde o ponto de vista de novos elementos que se combinam com antigos; alguns dos antigos elementos se conservam, outros desaparecem, mas na medida em que se encontram embutidos nos elementos, são de alguma maneira também parte daquilo novo que foi criado; assim, nada se perde e as sociedades mais novas seriam mais complexas. Entende-se assim o movimento das sociedades em forma de espiral, e o “progresso” não tem uma valorização qualitativa de melhor.

Para a dialética materialista, todos os fenômenos têm aspectos contraditórios, os quais são opostos, o que não quer dizer que sejam divergentes em relação ao movimento do fenômeno. O movimento destes fenômenos se denomina desenvolvimento, ou passagem de um estado menos complexo para outro mais complexo. Neste caso, os aspectos contrários seriam, de um lado, a concentração de capital e, do outro, a situação de pobreza, que coexistem, e são dois opostos que movimentam o capitalismo.

Para Marx, o principal e último “motor” da história de tudo quanto ocorre são os modos mediante os quais os homens produzem e reproduzem a vida e sua existência diária. Essa concepção da realidade humana denomina-se materialismo histórico. Nesse caso, o motor que agudizaria as assimetrias entre a condição de riqueza e de pobreza seria o modo de produção capitalista. Marx parte de abstrações e, a partir delas, chega às categorias, cuja função é servir como um tipo de axioma, algo que se postula dogmaticamente. Os modelos teóricos são um “objeto ideal”, que têm como função reproduzir a realidade, mas, para conseguir isso, a realidade é transformada. A Dialética para Marx é um método que visa a compreensão da evolução histórica das sociedades. Os opostos na dialética são contraditórios historicamente; trata-se de opostos em luta.

O método dialético começa do simples para chegar ao todo, ao que seria complexo. Ato contínuo estabelece quais desses elementos são determinantes dentro do conjunto de elementos que integram o todo, e depois volta ao problema em questão e o analisa dentro do marco histórico social para determinar assim o concreto lógico, ou seja, a síntese de múltiplas determinações que resultam da investigação. Começar do simples consistiria em partir das diversas manifestações da concentração de capital e de pobreza na América Latina, e chegar ao concreto consistiria, então, em analisar como é que esses fenômenos ocorrem e qual é sua interligação dentro da estrutura capitalista.

A aparência da pobreza se manifesta na proliferação de favelas ou *pueblos jóvenes*, nos idosos desamparados, nas crianças que pedem esmola nas ruas em todas as cidades da América Latina, nos desempregados, no aumento da criminalidade, na violência, nos assaltos. A presença de empresas multinacionais, a pressão pela adesão aos tratados internacionais de

“livre comércio”, os aglomerados industriais, os monopólios e oligopólios, a grande influência da cultura européia e norte-americana no dia-a-dia do povo latino-americano e o crescimento do poder econômico dos grandes grupos são todos aparências da concentração de capital.

Dentro desta análise, não se trata só de observar a aparência dos fenômenos mas de buscar entender a essência deles, a qual reside no funcionamento da estrutura capitalista. A valorização do capital se faz dentro de uma esfera cada vez mais reduzida e o exército de reserva (constituído pelos desempregados) tende a aumentar dada a substituição, em escala crescente, de capital variável por capital constante. Devido à busca do empresário por um lucro cada vez mais elevado, é obrigado a se fundir com outras empresas para aproveitar as economias de escala. No intuito de aumentar a lucratividade demite pessoal para fazer as organizações mais dinâmicas e explora o trabalho de maneira mais intensa e extensa para se apropriar de mais mais-valia. O capitalista demite funcionários e compra mais maquinarias e, ao mesmo tempo em que isso acontece, as empresas multinacionais vão centralizando capital de maneira ampliada sob seu controle.

Com a finalidade de discutir a hipótese central se tratarão as seguintes categorias: capital constante e capital variável, composição orgânica de capital, mais-valia absoluta e mais-valia relativa, produtividade do trabalho, exploração (do trabalhador), (desvalorização dos) salários, (relação de) dependência, transferência de valor. Na articulação múltipla que existe entre as categorias apresentadas, categoria determinante é justamente a forma em que se produz o capital, a qual se sustenta na lei do valor. Essas categorias históricas serão explicitadas ao longo da revisão teórica.

Na medida em que a hipótese central diz respeito às economias latino-americanas e dado que estas possuem características próprias que as tornam singulares no processo de reprodução mundial, é relevante citar autores que descrevem a realidade, mesmo fora das categorias históricas citadas anteriormente. Eis o motivo de conceitos como o de *cadeia de produção global* ou de *fusões e aquisições* que, embora não constituam categorias estritamente marxistas, ajudam a elucidar o contexto atual e acrescentam características da realidade que são importantes ao objeto de estudo. Porém, esta visão será utilizada de um modo adicional,

já que o que se busca é explicar qual é o papel que as economias latino-americanas desempenham em nível mundial, de que maneira este papel se traduz na exploração e superexploração do assalariado na América Latina, e como esta lógica do capital provoca o aumento da exclusão social ou da pobreza na América Latina e a conformação de grandes grupos que controlam, centralizam e concentram o capital mundial.

Serão utilizadas medidas e informações que auxiliem a dimensionar e caracterizar o grau de pobreza e de concentração e centralização do capital. Para se apropriar da realidade, então, serão usados dados e informações relevantes em relação às vendas brutas das maiores empresas na América Latina, informações sobre as fusões e aquisições na América Latina, tendência dos salários, índices de pobreza e extrema pobreza, indigência, tendência do desemprego, e o índice de Gini.

A realidade se manifesta na cotidianidade, no mundo fenomênico mas, de certa maneira, também se esconde nesta esfera. Eis a importância de observar a realidade constantemente. Encontrar as relações causais dos fenômenos, verificar a validade histórica de antigas leis sistemáticas e desvendar a aparência para achar a essência dos fenômenos são todas tarefas conseguidas a partir da observação do mundo real e através da dialética materialista. Deve-se lembrar, porém, que aquilo que se observa não é essência mas aparência. Observa-se o abstrato e só depois de esquematizar o funcionamento real se chega à realidade concreta, a qual explica porque os fenômenos aparecem de tal ou qual maneira.

Os fenômenos se manifestam no cotidiano e resultam do modo de produção capitalista. Com o intuito de seguir a linha metodológica marxista² estes fenômenos, que fazem parte do concreto real, são o ponto de partida do objeto de pesquisa, porém são apresentados após da explicação do próprio funcionamento da estrutura capitalista. De tal forma que, por motivos de ordem lógica e metodológica, os indicadores e manifestações que buscam se apropriar da realidade, serão apresentados após da sustentação teórica que explica como e porquê é que

² O método em Marx consiste em demonstrar pela via da análise e da abstração o funcionamento real da sociedade capitalista. Este método tem duas fases: i) investigação, na qual se coleta o material de estudo, os dados empíricos. Segue, quase sempre, uma ordem histórica. ii) exposição, na qual se procede segundo um ordenamento lógico, que não é necessariamente apresentado na ordem histórica em que aconteceu. O mesmo

estes fenômenos ocorrem. Uma vez entendida a ordem lógica, se eleva o plano abstrato ao concreto, do simples ao complexo, da aparência à essência. E, a partir de então, pode-se verificar quais aspectos da realidade são fundamentais, passando estes a constituir fenômenos que, uma vez pensados, já fazem parte do concreto real. Dessa forma, os fenômenos da realidade constituem o ponto de partida, porém, também o ponto de chegada.

Tradicionalmente a investigação em ciências econômicas abstrai da realidade fenômenos isolando-os da estrutura na qual acontecem e, como consequência, os fenômenos são despojados de características fundamentais que fazem parte constitutiva deles. Além disso, a investigação se limita a estudar a aparência dos fenômenos, aquilo que pode ser chamado de “abstrato” e não busca investigar aquilo que é “concreto”. Por este motivo, a pobreza e a concentração de capital aparecem na literatura como um fenômeno não desejado da economia, ou seja, uma parte marginalizada da população que não tem acesso aos meios de educação, trabalho e saúde. No entanto, a pobreza é uma característica estrutural do sistema capitalista e faz parte constitutiva da forma em que os homens produzem e reproduzem a vida. A análise destes fenômenos, na investigação tradicional da economia, ficou no nível da aparência e eles não são entendidos dentro da totalidade da estrutura capitalista.

A malha interligada de relações causais e dialéticas que interagem na estrutura econômica é também excluída do objetivo de estudo, o que deixa incompleto o entendimento do problema dado que ao ser este isolado do marco no qual se desenvolve é de alguma maneira descaracterizado e reduzido a uma condição de “autonomia” em relação ao resto das categorias que fazem parte da estrutura econômica.

Ao se estudar a pobreza, não se faz analisando o modo capitalista como um todo, no qual a condição de pobreza de uns é condição necessária para a riqueza de outros. Só a partir do entendimento do sistema capitalista, das suas múltiplas relações, é que é possível conhecer o problema real, como surge e quais as possibilidades de combatê-lo. Uma vez que se entenda que a pobreza e a concentração (e centralização) de capital têm uma relação dialética e que esta relação nada mais é do que o resultado das próprias contradições do capitalismo, é que se

método será utilizado nesta pesquisa e portanto a ordem de apresentação não seguirá necessariamente a ordem

poderão formular soluções certas e duradouras e não simples medidas de contingência contra o problema da pobreza.

A concepção da vida de uma maneira dividida e atomizada afasta as possibilidades do homem de conhecer a realidade como um todo e de compreendê-la dentro de uma estrutura de relações interligadas entre si. A economia clássica cai neste erro, já que não busca explicar as conexões e leis internas do sistema econômico. Os problemas são estudados de maneira atomizada, de maneira que ganham “autonomia” dentro do sistema e o juízo valorativo se exclui da ciência. Desta maneira a técnica se converte no fim:

Se os juízos valorativos são excluídos da ciência e ciência não deve perder o caráter de cientificidade, esta, no campo do agir humano, pode racionalmente justificar apenas a eficácia dos meios mas de modo algum pode justificar a legitimidade do fim. [Nesta concepção, a própria razão equivale à técnica] a técnica é a mais perfeita expressão da razão e a razão é a técnica do comportamento e da ação. (KOSIK, 1926, p.93)

A opção de método parte de uma posição de responsabilidade intelectual e preocupação em entender o funcionamento da estrutura econômica e não só os fatos econômicos. Não se trata de buscar a validação da técnica e tentar adaptar a realidade aos meios empregados. O que se busca é abarcar a realidade como um todo dentro de uma perspectiva histórica e partir de fenômenos abstratos para chegar a aquilo que é concreto.

É relevante destacar, ainda, que ao se estudar uma teoria deve-se partir primeiro do fato que esta é uma hipótese, ou seja, uma perspectiva do mundo social. Dado que as hipóteses nada mais são do que uma perspectiva, as teorias não são e não podem ser verdades absolutas, senão um modo de ver a realidade. Eis a importância da teoria crítica que busca repensar radicalmente o significado da vida humana. Este trabalho busca também repensar teorias que têm sido consideradas verdades absolutas, dogmas econômicos. Muitas destas teorias não conseguem (e algumas nem tentam) buscar uma explicação para o entendimento da geração da pobreza. O que se pretende é que este trabalho sirva para revisar criticamente estes dogmas e propor o entendimento da pobreza desde outro ponto de vista, não como um fator econômico, não como um descuido da economia, mas como um fator constituinte do modo

geral de produção que possui uma relação dialética com a concentração de capital dentro do sistema capitalista.

CAPITULO II

O SISTEMA CAPITALISTA : ESTRUTURA, DEPENDÊNCIA E NOVOS MATIZES

Cabe a este capítulo apresentar o que foi chamado de concreto pensado, ou seja, a síntese das múltiplas inter-relações que interagem no modo de produção capitalista, e que terminam por gerar esta formação social na América Latina, profundamente desigual, com altas taxas de desemprego e aumento de pobreza.

A situação de pobreza e agravamento da crise social latino-americana vem sendo estudada segundo várias vertentes, porém todas elas parecem não atacar o centro do problema e tratam a pobreza como uma variável aleatória. Diferentemente destas concepções, o ponto de vista marxista afirma que o capitalismo, estrutura produtiva dominante porém passageira (historicamente), supõe a exploração do trabalhador.

Neste capítulo pretende-se contextualizar o marco geral sob o qual o capitalismo funciona, as particularidades do capitalismo latino-americano, assim como as características novas subjacentes à configuração produtiva em curso. Só assim se poderá avaliar se o modo de produção capitalista engendra a oligopolização produtiva, financeira e tecnológica dos ativos e determina, desta forma e de maneira implícita, uma formação social com disparidades crescentes.

Na década de 90 e nos primeiros anos do 2000 os fenômenos de concentração de capital e pobreza seguiram seu curso, intensificando-se a partir do desenvolvimento sem precedentes da tecnologia, das telecomunicações, da evolução da Ciência e da Tecnologia com aplicação comercial. Além do mais a reprodução do capital na América Latina guarda certas especificidades em função do alto grau de dependência dessas economias em relação às potências hegemônicas, em particular, aos EUA, o que termina por gerar uma formação social extremamente desigual. Neste contexto, as reformas neoliberais teriam incidido na maior concentração de capital na medida em que impulsionaram o processo de F&A's.

Subdesarrollo, marginalidad y dependencia son tres aspectos, manifestaciones o consecuencias del proceso general del sistema capitalista internacional; para comprenderlo en su esencia y manifestaciones es necesario portanto tener una visión

de la estructura de dicho sistema internacional, de su forma de funcionar y de las transformaciones estructurales y de funcionamiento que experimenta en su proceso evolutivo. (SUNKEL, pág.31)

II.1 Categorias Marxistas e Reprodução do Capital

A forma mediante a qual o capital se reproduz no modo de produção capitalista constitui a categoria determinante do objeto deste estudo, a pobreza e a concentração de capital. Para compreender o modo de funcionamento que termina por gerar concentração e pobreza deve-se estudar a lei do valor em Marx e, para tal, é necessário compreender a definição que o autor dá às categorias que utiliza.

A lei do valor destaca a importância do trabalho no processo produtivo. Para a teoria marxista, o valor está relacionado à quantidade de trabalho que é incorporado numa mercadoria. Desta maneira, e à diferença de outras correntes, não é a utilidade desde o ponto de vista da satisfação pessoal que determina o valor das mercadorias, e sim o trabalho que envolve seu processo de produção. Porém, o trabalho no modo de produção capitalista implica na exploração do trabalhador na medida em que ele produz mais do que precisa para sua subsistência. Neste processo, o capitalista fica com uma parte do valor produzido, ou seja, se apropria de parte do trabalho do assalariado. Isto é o que se chama de mais-valia e é o motor que faz girar a reprodução capitalista. Para Marx o valor se fundamenta no trabalho e, portanto, se fundamenta em relações sociais. Dado que o trabalho é a fonte do valor e constitui a base do modo de produção capitalista, o capital, o dinheiro e as mercadorias constituem categorias sociais para Marx. (KATZ, 2005)

Para Marx, a mercadoria no modo de produção capitalista materializa a relação entre um homem capitalista e um outro homem assalariado. Nesta relação o capitalista não é dono do seu trabalho mas se apropria do trabalho dos outros e o faz com a finalidade de obter mais-valia. Ou seja, a atividade capitalista não se desenvolve visando a compra de outras mercadorias como nas sociedades mercantis, mas opera para produzir mais valor. A fonte que permite a reprodução capitalista é a mais-valia. Assim, a razão do capital consiste na transformação de dinheiro em capital, transformação de capital em mais-valia e transformação desta em novo capital (circuito D-M-D'). Este ciclo em que o dinheiro se converte em novo

capital (ou em mais dinheiro) é o que se chama de acumulação de capital, e envolve uma relação social entre capitalista e assalariado a partir do trabalho. (MARX, 1998)

Então, a acumulação de capital tem duas formas de se expressar: através da concentração de capital e da centralização do mesmo. Para Marx, do ano 1500 a 1825 existiu predominantemente o fenômeno da concentração de capital já que se transforma mais-valia em novo capital através da ampliação do capital constante (CC) e do capital variável (CV)³. Nesta fase a composição orgânica de capital (COC)⁴ não varia significativamente e a dinâmica da reprodução capitalista advém preferentemente da mais-valia absoluta⁵ (MARX, 1998).

Ou seja, na medida em que se contratam mais trabalhadores e novas maquinarias numa proporção mais ou menos semelhante, a relação entre estes dois componentes tende a permanecer constante e a mais-valia se obtém a partir da extensão da jornada do trabalhador. Já a partir de 1825 a COC começa a variar e a passa a depender do grau de conhecimento que se tem dos meios de produção. A variação do COC ocorre em forma crescente, ou seja se contrata mais maquinaria e se passa a prescindir de muita mão-de-obra, em função do desenvolvimento industrial e tecnológico. A substituição de empregados e a demissão em massa, especialmente no campo, constituíram o grande problema nessa fase. Acontece assim, a partir desse período, não só a concentração mas também a centralização do capital que se caracteriza pelas fusões e corporações. Nessa segunda etapa a reprodução do capital depende, preferencialmente, da mais-valia relativa⁶.

Por concentração de capital entende-se o aumento no volume de capital que resulta da capitalização da acumulação de mais-valia. Nas próprias palavras de Marx:

Ao ampliar-se a massa de riqueza que funciona como capital, a acumulação aumenta a concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais e, em consequência, a base da produção em grande escala e dos métodos de produção

³ Para se produzir uma mercadoria precisa-se de capital constante e capital variável. O capital constante (CC) para Marx consiste do trabalho passado, ou seja dos meios de produção. E o capital variável (CV) constitui-se da jornada de trabalho, ou seja, do trabalho presente, necessário. Este último é o elemento que gera mais-valia (MV) no sistema capitalista.

⁴ A composição orgânica de capital (COC) expressa a relação entre o trabalho passado (CC) e o presente (CV).

⁵ Mais-valia absoluta: produzida a partir da extensão da jornada de trabalho.

⁶ Mais-valia relativa: produzida a partir da intensificação da força de trabalho. O capitalista se apropria de uma maior parte do salário do trabalhador sem necessariamente estender a jornada de trabalho.

especificamente capitalistas. (...) Não se alterando as demais condições, os capitais individuais e, com eles, a concentração dos meios de produção aumentam enquanto o capital social acresce. (MARX, , VI, L2, pág. 728)

Já por centralização do capital se designa o crescimento do capital a partir da união de vários capitais num só ou pela absorção de um deles por outro. Os capitalistas redistribuem entre eles capitais previamente acumulados. Ou seja, não acontece necessariamente aumento de capital total mas do capital nas mãos de poucos capitalistas. Nas palavras de Marx:

Não se trata mais da concentração simples dos meios de produção e de comando sobre o trabalho, a qual significa acumulação. O que temos agora é a concentração dos capitais já formados, a supressão de sua autonomia individual, a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes. Este processo se distingue do anterior porque pressupõe apenas alteração na repartição dos capitais que já existem (...).O capital se acumula aqui nas mãos de um só, porque escapou das mãos de muitos noutra parte. Esta é a centralização propriamente dita, que não se confunde com a acumulação e concentração.” (MARX, LI, V2, pág. 729)

Quando se centraliza o capital certos proprietários dos meios de produção perdem e são absorvidos por outros, o que significa que cresce a riqueza nas mãos dos grandes capitalistas em detrimento dos menores.

Como se verá no capítulo IV existe uma tendência à centralização e concentração dos capitais, a qual se intensificou na década de 90. Em alguns setores da economia, a centralização do capital é seguida também por uma maior concentração do mesmo. Nesse sentido, as fusões e aquisições que centralizam mais capital nas mãos de um menor número de proprietários criam uma barreira à entrada para outras empresas na medida em que elevam o volume mínimo requerido de capital. Sempre que as fusões levem a garantir posições líderes no mercado, lucros quase monopolísticos podem ser realizados. Sob essas condições a mais-valia aumenta e termina por aumentar a concentração, ou o volume de capital já centralizado nas mãos de menos capitalistas.

Por outra parte, os lucros mais elevados permitem que uma quantidade maior de dinheiro seja destinada a atividades relacionadas à pesquisa científica, com aplicação industrial, e desenvolvimento de novas tecnologias. Dadas as condições de concorrência num mercado internacional, onde as mudanças ocorrem com grande rapidez, as empresas que desenvolvem mais tecnologias, técnicas próprias e inovações são as que terminam por liderar o mercado a partir da obtenção de ativos estratégicos, como é o conhecimento acumulado.

Como será apresentado no capítulo IV, as fusões e aquisições (F&A's) em escala mundial e entre diversos setores econômicos estão seguindo uma tendência crescente. Ocorrem principalmente entre grandes empresas ou a partir da compra por parte dessas grandes empresas de pequenas empresas e de tamanho médio. Os grandes protagonistas deste fenômeno, as empresas multinacionais ou transnacionais, acabam configurando um oligopólio em nível mundial que engendra uma alta concentração de capital. Trata-se de grandes multinacionais que continuam concentrando capital a partir de novas fusões e aquisições e que, por sua vez, configuram um grupo industrial que exerce o controle em diversos setores. Tal é o caso da Telefônica, Ambev, GM, Shell, só para citar alguns exemplos de grandes empresas com atuação na América Latina que serão apresentados no capítulo IV. Neste contexto não é demais lembrar que no continente latino-americano a presença das empresas transnacionais vem aumentando sua participação de maneira crescente, passando a dominar 57,3% (entre as 100 maiores) do total das vendas no continente na década de 90.

A tendência à concentração e centralização do capital foi tratada também por Lênin (1985) *"O enorme incremento da indústria e o processo notavelmente rápido de concentração da produção em empresas cada vez maiores constituem uma das particularidades mais características do capitalismo"* (Lênin, pág 586). Lênin deixa claro em sua obra que o capitalismo quando chega a um determinado grau de desenvolvimento conduz ao monopólio e só algumas grandes empresas controlariam o capital: *"Esta transformação da concorrência em monopólio constitui um dos fenômenos mais importantes - para não dizer o mais importante - da economia do capitalismo dos últimos tempos."*

Dentro deste processo os bancos atuam como grandes monopólios que canalizam o dinheiro espalhado na sociedade para ser aplicado em atividades econômicas. Assim, os bancos formam uma aliança com os capitalistas e se constituem em monopólios. Por sua vez, os bancos menores são "esmagados" pelos bancos gigantes que controlam o dinheiro em nível mundial. Ou seja, o capital não só se concentra na indústria mas também e principalmente nos grandes bancos, que realizam fusões gigantescas e absorção de outros pequenos bancos.

A concentração do capital bancário acontece rapidamente em todos os países capitalistas, impulsionada pela liberalização das economias e pela mundialização do capital.

Na medida em que os bancos compram ações de empresas ou passam a investir na produção industrial, seu capital se funde com o capital produtivo transformando-se em capital financeiro, que seria dominante na economia.

No capítulo IV se constatará que o capital bancário latino-americano, de acordo com as tendências mundiais, se caracteriza por uma intensa concentração, não só dentro das atividades financeiras - bancos, seguros, fundos de pensão e de investimento - onde o processo de fusões somou 1,4 trilhão em dez anos, mas também entre este setor e outros, como são os ramos produtivos, telecomunicações e tecnologia da informação. Cabe destacar que entre 1987 e 1997 ocorreram 28.000 fusões e aquisições no setor financeiro global e, na América Latina, o número de bancos em funcionamento se reduziu na maioria dos países. Além do mais, a atuação dos capitais estrangeiros está começando a dominar o cenário financeiro latino-americano. De acordo com Dreifuss (2004), em meados dos anos 90 os bancos estrangeiros controlavam 10% do setor bancário latino-americano e já em 2001, essa percentagem era de 40%.

Tanto a centralização do capital quanto sua concentração levam a que o trabalho e a produção se concentrem em grandes empresas, intensificando os contrastes sociais, os *antagonismos de classe*. Quando há acumulação com concentração uma nação passa a ser mais rica. No entanto, quando há acumulação com centralização só alguns capitalistas passam a ser mais ricos. Na atualidade acontece uma mistura dos dois fenômenos e enquanto houver maior nível de acumulação haverá uma proporção maior de exército industrial de reserva⁷.

Agora bem, como já foi mencionado nos parágrafos anteriores, sempre que a COC seja constante, uma acumulação de capital maior significaria maior emprego dos meios de

⁷ Os trabalhadores para Marx se dividem em dois ramos, a parte ativa e os desempregados. A parte ativa pressionada pelos desempregados trabalha mais para compensar a sociedade que não trabalha. O exército industrial de reserva se constitui na parte desempregada da sociedade. É uma reserva de mão-de-obra disponível que permite a desvalorização dos salários e portanto a exploração do trabalhador, permitindo a continuidade do capitalismo. Possui quatro origens: 1) latente, constituído pelas pessoas que deixam de se dedicar à agricultura, mulheres e jovens. 2) Flutuante, constituí-se daquelas pessoas que saem de um emprego e estão procurando outro. 3) Estagnada, contingente de pessoas que está sendo demitida e não encontra mais emprego. Esta parte da população é a que, para Marx, tenderá a aumentar. 4) Pauperismo, constituída pelas pessoas que vivem nas ruas, em albergues, os desamparados. Paralelamente a esta formação social se encontra o exército dos excluídos que não formam parte dos exército industrial de reserva.

produção, tanto da parte variável quanto da parte constante. “*Sendo empregados, em cada ano, mais trabalhadores que no ano precedente, ter-se-á de chegar mais cedo ou mais tarde ao ponto em que as necessidades da acumulação superam a oferta ordinária de trabalho, subindo em consequência os salários.*” (MARX, LI, VII, pág 716). Ou seja, dado um COC constante a acumulação de capital cria mais empregados e o aumento de procura destes termina por incrementar os salários (isto é, o preço do emprego).

Porém, para Marx, a partir de 1825, a combinação capital / trabalho é sempre crescente: “*Dados os fundamentos gerais do sistema capitalista, chega-se sempre, no curso da acumulação, a um ponto em que o desenvolvimento da produtividade do trabalho social se torna a mais poderosa alavanca da acumulação*” (MARX, LI, VII, pág. 725). A produtividade expressa a quantidade de meios de produção que um trabalhador transforma em produto com o mesmo gasto de força de trabalho num determinado espaço de tempo. Assim, a quantidade de meios de produção que são transformados aumentam com a produtividade de trabalho. Isto é por sua vez causa e consequência de um aumento ainda maior da produtividade, dado que a divisão e especialização do trabalho e o uso de maquinarias e tecnologias altamente desenvolvidas são condição para que o trabalho seja mais produtivo. E, ao mesmo tempo, a transformação de mais matérias em produtos em menos tempo demanda, por sua vez, mais matérias-primas no processo produtivo, com o que a maior produtividade é, de certa forma, uma necessidade do próprio processo⁸.

Dada a maior produtividade do trabalho, a COC é sempre crescente. Esta é a primeira lei da acumulação do capital. Com o desenvolvimento do capitalismo, cresce a composição orgânica de capital, o que é equivalente a dizer que o capitalista consome mais meios de produção e menos força de trabalho. Eis aqui a contradição da sociedade capitalista. A própria lei que afirma o capitalismo, o nega. O capitalista investe sempre mais em capital constante embora seja o capital variável que determine a mais-valia: demite trabalhadores e compra novos equipamentos e maquinarias. Conseqüentemente acaba com a ocupação do

⁸ Embora a crescente produtividade do trabalho faça com que o preço dos produtos diminua, os produtores nem sempre transferem estes ganhos para os preços, o que gera uma apropriação de mais-valia mais elevada, especialmente quando o controle dos produtores é significativo (situações monopolísticas ou oligopolísticas).

trabalhador que substituiu pela máquina mas, ao mesmo tempo, com o trabalho futuro daqueles que iriam substituir aquele trabalhador quando fosse demitido ou aposentado.

Essa mudança na composição técnica do capital, o aumento da massa nos meios de produção, comparada com a massa da força de trabalho que os vivifica, reflete-se na composição do valor do capital, com o aumento da parte constante à custa da parte variável. Se, por exemplo originalmente se despende 50% em meios de produção e 50% em força de trabalho, mais tarde com o desenvolvimento da produtividade do trabalho, a percentagem poderá ser de 80% para os meios de produção e de 20% para a força de trabalho, e assim por diante. Esta lei do aumento crescente do capital constante em relação ao variável se confirma a cada passo (...). (MARX, LI, VII, pág. 726)

Do que foi dito antes se abstrai que são os componentes do capital os que determinam o nível de emprego. Sendo o emprego a força de trabalho necessária para produzir a mercadoria, o nível de emprego num país dependerá do capital variável. Assim, um país que tenha uma menor composição de capital (dado que o trabalho necessário seria neste caso maior do que o trabalho passado) teria então um maior nível de emprego e, portanto menor quantidade de exército industrial de reserva.

Em suma, o nível de emprego num país dependerá de quanto capital variável participa no processo de produção e quanto maior a composição do capital maiores níveis de desemprego naquele país. Neste contexto, a difusão da automação nos processos produtivos parece uma característica presente em todas as sociedades. Nas mais desenvolvidas, como é o caso dos EUA, o desemprego já começou a crescer desde finais dos anos 80. Segundo Rifkin (1995), entre 1898 e 1993, mais de 1,8 milhão de trabalhadores perderam seus empregos no setor industrial em consequência da automação nos Estados Unidos. Apenas um terço deles foi capaz de encontrar novos empregos, e isso aconteceu preferencialmente no setor de serviços e com uma redução de 20% na remuneração. (pág.183)

Quanto maior o exército industrial de reserva ou, dito de outra forma, quanto maior o desemprego, maiores as possibilidades que o capitalista tem de desvalorizar o trabalho do assalariado e de se apropriar de mais mais-valia. E, quanto menor, maiores serão as possibilidades de os trabalhadores se organizarem e conseguirem reivindicar seus direitos, ocasionando um impacto social menos devastador do que no primeiro caso:

Quanto mais liberdade tiverem os operários na sua organização e na defesa da suas idéias, tanto mais se desenvolverão dentro da sociedade capitalista as sementes da futura democracia socialista(...) Por isso, devem os operários defender os seus direitos democráticos contra todas as tentativas de os reduzir (leis anti-greves, instituição de um "Estado forte") ou de os esmagar (fascismo) (MANDEL, pág.30)

A liberdade que os operários podem conseguir advém da capacidade de negociação entre o capitalista e o assalariado. Se o capitalista não tem necessidade de negociar dada uma ampla reserva de mão-de-obra (constituída pelo exército industrial de reserva) então a capacidade de organização dos trabalhadores é praticamente nula e os efeitos envolvem um alto custo social. Quando o capitalismo gera uma reserva de mão-de-obra ampla, então a capacidade que o capitalista têm de compensar a perda na taxa de mais-valia⁹ se eleva.

Vale também destacar que a capacidade de organização trabalhista se encontra minada a partir da nova configuração produtiva mundializada que, como se verá adiante, por estar organizada em redes, desarticula a força sindical da classe trabalhadora.

Na América Latina, como se verificará no capítulo III, houve aumento da pobreza na década de 90, pois em termos absolutos o número de pobres se elevou de 220.2 milhões para 221.4 milhões entre 1990 e 2002. O desemprego também se elevou em 65% dos países da América Latina, acompanhado pela precarização laboral que se expressa no aumento da informalização da economia assim como na diminuição de pessoas que contribuem para a seguridade social. Desde 1990, 66% dos novos empregados na América Latina são absorvidos pelo setor informal e somente 44% dos novos ocupados têm acesso à seguridade social no setor formal. O aumento de desemprego na América Latina leva ao aumento da informalização da economia, onde a capacidade de negociação do trabalhador é nula.

Retomando, a primeira lei da acumulação de capital em Marx afirma que a COC é sempre crescente. A segunda lei consiste em ser a taxa de mais-valia também crescente, o que equivale a afirmar que a relação entre o trabalho excedente e o necessário é crescente. Ou seja

⁹ A taxa de mais-valia é decrescente na medida em que cresce a COC. A concorrência se torna mais acirrada e os lucros tendem a se equiparar. Existem varias formas pelas quais os capitalistas buscam se proteger desta queda na taxa de lucros. O primeiro passo é a desvalorização da força de trabalho e a apropriação de mais excedente. Além do mais, a "globalização" da economia abriu passo a que as grandes fusões se protejam da concorrência através da centralização de capital em grande escala e a nível mundial.

a apropriação por parte do capitalista do trabalho excedente acontece sempre de maneira ampliada, seja a partir da intensificação do trabalho, da desvalorização dos salários (a partir de salários que não aumentem de acordo ao aumento da produtividade ou na medida em que direitos, como a seguridade social, não sejam contemplados), de novas formas de contratação como é o trabalho temporário.

A terceira lei da sociedade capitalista consiste em que a relação entre o trabalho excedente (ou seja a mais-valia) e os capitais constante e variável (ou seja o trabalho passado e o trabalho necessário) é decrescente. Isto equivale a dizer que a taxa de lucro é decrescente, eis o motivo do acirramento da concorrência no sistema capitalista. Na medida em que as taxas de lucro nos diversos setores tendem a cair, o capitalista busca sua sobrevivência através de estratégias administrativas mais dinâmicas, reorganização produtiva, maior controle do capital (através de fusões e aquisições), maior domínio na participação do mercado, posse de ativos chave (como a tecnologia da informação).

Desta forma se constata que a negação do capital se encontra inserida em suas próprias leis e o acirramento da concorrência leva a que cada vez mais capitais individuais sejam destruídos pelos capitais maiores, desencadeando o processo de centralização, no qual se aprofunda a assimetria entre as classes sociais, entre os trabalhadores e os capitalistas.

A partir destas três leis que explicam o processo de acumulação capitalista¹⁰, Marx afirma que a procura de trabalho é determinada pela magnitude de sua parte variável, e cai progressivamente com o aumento do capital global. Pelas suas características gerais, a acumulação de capital é acompanhada pela crescente produtividade do trabalho, a qual implica uma composição técnica crescente. Dado que a mais-valia é determinada pela parte variável do capital e esta tende a diminuir (lei 1), o capitalista tende a ganhar menos (lucros decrescentes, lei 3) e, neste processo, busca se apropriar de mais trabalho excedente para compensar sua perda (lei 2). A desvalorização dos salários em termos da produtividade e o aumento do desemprego que decorrem deste processo são acentuados na atualidade devido à elevada rapidez das mudanças e inovações tecnológicas. Além do mais, o progresso nas

¹⁰ Ver O Capital, Capítulo XXIII, Livro Primeiro, Volume II

telecomunicações e *softwares* gera uma nova forma de organização e administração mundializadas tanto industrial quanto organizacionalmente, as quais têm impactos na classe trabalhadora.

II.2 Dependência e Exploração do Trabalho na América Latina

Dentro da linha de concepção marxista, Marini (2000), explica como a partir da dependência latino-americana se configura uma estrutura social interna que envolve condições precárias de trabalho e, em última instância, aumenta o exército industrial de reserva e com ele, a pobreza. A dependência ocorre a partir da transferência de valor entre as nações periféricas e as nações do capitalismo central em decorrência do processo produtivo. Os países que possuem um coeficiente orgânico de capital (CCO) menor transferem valor para aqueles países que possuem um coeficiente orgânico mais elevado. Dentro deste marco, a desregulação econômica aumenta o grau de dependência das sociedades periféricas em relação aos países centrais.

Segundo Marini (2000), a estrutura segundo a qual se organiza o capitalismo latino-americano é um capitalismo *sui generis* que não pode ser comparável ao capitalismo que se desenvolve nas economias centrais, mas que deve ser observado à luz do contexto internacional:

é o conhecimento da forma particular que acabou por adotar o capitalismo dependente latino-americano, o que ilumina o estudo de sua gestação e permite conhecer analiticamente as tendências que desembocaram neste resultado. (MARINI, pág.107).

Por dependência entende-se a relação de subordinação entre nações formalmente independentes, na qual a produção dos países subordinados é conduzida de tal maneira que garanta a perpetuação dessa condição. Assim, o resultado da dependência só gera mais dependência e o fim dela só pode significar o fim da relação de produção que esta supõe. De tal maneira que a relação de produção das economias subordinadas assegura a reprodução ampliada da dependência.

Para Marini (2000), a América Latina desempenhou um papel fundamental na criação da grande indústria a partir de sua tarefa de ofertar alimentos em nível mundial e, posteriormente, a partir da oferta de matérias-primas. Assim sendo, a participação da América Latina no mercado mundial foi fundamental para que o eixo de acumulação na economia industrial passe da produção de mais-valia absoluta, ou seja da extensão da jornada de trabalho (exploração do trabalhador), para a produção de mais-valia relativa, ou seja a intensificação da jornada de trabalho, aumento da produtividade e/ou desvalorização dos bens-salário. Isto foi possível na medida em que o ingresso de alimentos originários de países subdesenvolvidos nos países centrais permitiu a desvalorização dos bens-salário de seus trabalhadores.¹¹ As economias latino-americanas não só foram fundamentais na exportação de produtos para a subsistência destes trabalhadores, mas desempenharam também um papel fundamental na exportação de matérias-primas para a produção nos países desenvolvidos. Porém e de modo paradoxal, a maneira pela qual os países latino-americanos permitiram que ocorra esta mudança qualitativa nos países desenvolvidos conduziu a um maior grau de exploração nos primeiros.

Ao longo do tempo, o aumento da oferta mundial de alimentos e de matérias-primas foi acompanhado do declínio dos preços desses produtos em relação aos produtos industrializados. Esta situação de deterioração dos termos de troca e a função desempenhada pela América latina como provedor de insumos para os países industrializados continua ocorrendo no nosso tempo. Sobre este tema, Furtado (2001) afirma que:

Nunca é demais recordar que os preços reais dos produtos primários exportados pelos países do Terceiro Mundo apresentam historicamente tendência declinante. A média desses preços no quinquênio 1986-1990 correspondeu aproximadamente à metade do que foram quarenta anos antes, ou seja, em 1948-1955. Um grupo de analistas do Banco Mundial concluiu em estudo que esse declínio já se prolonga por mais de um século (The World Bank Economic Review, janeiro de 1988), declínio

¹¹ "O que determina a cota de mais-valia não é a produtividade do trabalho em si, mas o grau de exploração do trabalho, ou seja a relação entre o tempo de trabalho excedente (em que o operário produz mais-valia) e o tempo de trabalho necessário (em que o operário reproduz o valor da sua força de trabalho, isto é o equivalente de seu salário)" (Marini, pág.114). Dado que o modo de produção capitalista se baseia na mais-valia relativa e esta se encontra ligada à desvalorização dos bens-salário, a América Latina realizou o papel de fornecedor de alimentos para que se forjem as condições por meio das quais o trabalhador possa repor sua força de trabalho. As mercadorias de subsistência oferecidas pela América Latina a um preço acessível permitiram a redução do valor real da força de trabalho nos países centrais, permitindo assim que a maior produtividade se transforme em taxas de mais-valia crescentes.

que se vem acentuando (...) Prisioneiros de uma lógica perversa, muitos países pobres procuram compensar a baixa de preços aumentando as exportações e obtendo financiamento externo, inclusive de agências multilaterais, para aumentar a produção. (Pág. 42)

A América Latina importa tecnologias, equipamentos e maquinarias, bens intensivos em capital dos países centrais. No entanto, o custo desses bens quando comparado com o custo dos bens exportados é muito alto. Os produtos exportados pelas economias periféricas são *comodities industriais* e outros produtos de "baixo valor agregado"¹² na cadeia produtiva. Como se verá no capítulo III, a América Latina se especializou nas últimas décadas em duas atividades basicamente: a transformação de recursos naturais (*comodities industriais*) e as indústrias montadoras (cujas peças normalmente são importadas). Dado que os produtos importados pela América Latina envolvem alta tecnologia, e os produtos exportados, não, os preços relativos de ambos os produtos são muito divergentes¹³. A assimetria nos termos de troca (na relação entre os produtos exportados e importados) faz com que os países subdesenvolvidos vendam uma quantidade maior no mercado internacional para compensar os preços mais altos que as suas importações demandam.

A produção em maior escala que busca compensar a perda de valor que se consolida com o intercâmbio, a deterioração nos termos de troca, força os países subdesenvolvidos a produzir em maior escala: “*Frente a esses mecanismos de transferência de valor, fundados seja na produtividade, seja no monopólio de produção, podemos identificar – sempre ao nível das relações internacionais de mercado – um mecanismo de compensação.*” (MARINI, pág 121). Este mecanismo de compensação constitui-se de um aumento na produção, ou do incremento na massa de valor produzida. Isto acontece quando: “*[o capitalista] lança mão de uma maior exploração do trabalho, seja através do aumento de sua intensidade, seja mediante a prolongação da jornada de trabalho, seja finalmente combinando os dois*

¹² Destaca-se o termo "baixo valor agregado" entre aspas, porque é assim que se chama convencionalmente aos produtos que não incrementam "valor" ao longo da cadeia produtiva. No entanto, um estudo sobre a concepção de valor deve ser relevante neste caso. Sob a ótica marxista, um tecido feito à mão teria mais valor do que uma peça que tenha passado por vários processos, mas nos quais o peso relativo do capital constante é superior do que o capital variável. Dentro da teoria marxista, o valor vem determinado, prioritariamente pela composição do capital variável no processo produtivo ou seja pelo trabalho incorporado pelo trabalhador.

¹³ Segundo Furtado (2001), um estudo da Comissão Sul revelou que durante a década de 80 o preço dos produtos manufaturados exportados pelos países do terceiro mundo cresceu 12%, enquanto que nos países industrializados

procedimentos” (MARINI, pág. 122). Assim sendo o que acontece nas nações menos desenvolvidas é que buscam compensar a perda gerada no comércio internacional através de um aumento nas exportações, o que advém de uma maior exploração do trabalhador, o qual por sua vez não garante a realização da produção.

Neste contexto, a transferência de valor explica o motivo pelo qual se dá a troca desigual, ou seja porque acontece transgressão às leis do valor. Isto leva a que os países que perdem na troca busquem produzir uma maior quantidade de produtos para compensar a perda. Esse aumento na produção é realizado através da exploração do trabalhador em escala ampliada. Ou dito de outra forma, dada a transferência de valor entre um país desenvolvido e outro subdesenvolvido, existe uma troca desigual que tenta ser compensada nos países latino-americanos através da superexploração do trabalho (seja a partir da intensificação da jornada de trabalho, da extensão da mesma, ou da apropriação - em escala ampliada - do trabalho necessário em que o trabalhador repõe sua reprodução) condição necessária para o aumento de exportações. Estabelece-se assim uma dialética na qual os trabalhadores não compram com seu salário aquilo que é produzido pelas economias locais - na medida em que são estas economias exportadoras - e, ao mesmo tempo, para sobreviver se busca exportar. Desta forma o ciclo produtivo “fecha fora” e a economia não cresce com uma dinâmica própria. Neste contexto vale destacar que no capítulo III se mencionará que dentro da nova especialização produtiva da América Latina, a transformação de recursos naturais e indústrias montadoras cresceram em termos de produtividade, enquanto que a indústria de bens-salário perdeu importância e não teve incremento em termos de produtividade, uma vez que o mercado interno não constitui o motor da economia latino-americana.

Nos países centrais a reprodução do capital acontece dentro do país, já nos países latino-americanos a realização da mercadoria se produz fora do país, neste sentido o ciclo “fecha fora”. Ou seja, o mercado interno não reproduz a força de trabalho na medida em que não é o salário do trabalhador que garante a compra dos bens produzidos no país. Desta forma, o ciclo de produção e circulação do capital se encontram separados, sendo a exportação a

creceu 35%. Levando em consideração os preços das máquinas e equipamentos importados e o poder de compra gerado pelas manufaturas, observa-se uma perda de 32% na década de 80.

única saída possível. Ao mesmo tempo, dado que a única saída é a exportação, não se produz para o mercado interno, engendrando assim um mecanismo dialético que perpetua e reproduz a condição de economias exportadoras. Uma vez que a circulação se efetua basicamente no mercado externo, o consumo individual do trabalhador não interfere na realização do produto. Eis aqui a tendência de explorar ao máximo a força de trabalho. O sacrifício do consumo individual em favor da exportação ao mercado mundial deprime os níveis de demanda interna e coloca o mercado mundial como saída exclusiva para a realização da produção. A demanda por exportação determina o que se produz; não se produz pensando no trabalhador e é por esse motivo que a força de trabalho pode deteriorar-se sem que isto incida na demanda.

Como na América Latina os salários não garantem a reprodução do capital, estes podem ser desvalorizados sem que isso influa na realização da produção. Além do mais, a existência de uma grande quantidade de mão-de-obra disponível reforça a possibilidade da desvalorização dos salários, já que a substituição da força de trabalho não é um obstáculo no processo produtivo. Assim, enquanto nos países centrais existe uma mudança qualitativa na produção baseada num aumento da produtividade, nos países periféricos a mais valia nem sempre está relacionada com um aumento da produtividade, mas preferentemente com o aumento da exploração¹⁴. E esta característica nos países subdesenvolvidos gera condições de subsistência degradantes que se refletem na crise social que se vivencia na região nos últimos anos.

Poder-se-ia considerar assim três mecanismos de exploração do trabalhador que não se baseiam no desenvolvimento de sua produtividade. São estes: 1) intensificação do trabalho, 2) a prolongação da jornada de trabalho, e 3) a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho. Cabe destacar que no capítulo III será apresentado que de sete países, em cinco a produtividade laboral cresceu mais do que os salários reais. É o caso da Argentina, Chile, Colômbia, México e Peru. Portanto haveria uma maior apropriação do produto do trabalho nesses cinco países, o que equivale a afirmar que a taxa de exploração teria aumentado na medida em que o capitalista não está, de fato, transferindo os ganhos de produtividade nos salários dos trabalhadores. Os outros três países analisados (Bolívia, Brasil

e Costa Rica) tiveram um crescimento do salário real por cima da taxa de crescimento da produtividade laboral, porém os ganhos da sua produtividade se encontram mais relacionados ao corte de pessoal contratado na década de 90.

Na América Latina Marini (2000) afirma que o modo de produção é gerado a partir da circulação e isso cria uma base não só produtiva, mas sobretudo de organização social destinada a atender às demandas de produção que a circulação - ou seja, aquilo que o mercado externo - determina. Assim, a divisão internacional do trabalho determina uma formação social e não só uma economia exportadora que se especializa em poucos produtos. Cabe ressaltar que o tipo de formação social é caracterizado por um desemprego estrutural e por um desgaste notório na condição de vida da classe trabalhadora. Ao discutir valor e não preços Marini está, de fato, discutindo a forma de produção e não a comercialização no mercado mundial. Este autor parte da esfera da circulação e, a partir desta, chega na esfera da produção. Ele parte do fato observado: a deterioração dos termos de troca, e busca entender a raiz do problema na forma de produção.

Diferentemente das concepções cepalinas, que lideraram a marcha da modernização econômica nos anos sessenta e buscaram combater a troca desigual a partir da industrialização, Marini afirma que a troca desigual deve ser combatida no modo de produção. O problema consiste em que América Latina nada mais é que a outra cara do desenvolvimento. Por isso, enquanto para a Cepal o subdesenvolvimento é uma etapa, para Marini é o resultado da acumulação mundial, não cabendo as possibilidades de convergência dentro do sistema, a não ser que haja mudanças no modo de produção. O tipo de funcionamento que explora a classe trabalhadora na América Latina se constitui de maneira diferente do capitalismo que explora as classes trabalhadoras nos países centrais. Nestes, o aumento de mais-valia é acompanhado do aumento de produtividade do trabalhador, enquanto na América Latina o aumento de mais-valia acontece relacionado à exploração do trabalhador, uma vez que o desemprego estrutural permite liberar mão-de-obra ao mercado de trabalho, e dado que não é o salário do trabalhador que realiza a circulação da mercadoria. Isso acaba gerando mais pobreza e conflitos sociais no continente latino-americano.

¹⁴ O que seria equivalente a dizer que na América Latina a mais-valia se encontra relacionada a uma

Dentro do marco histórico no qual Marini analisa as economias centrais e periféricas, ele afirma que as economias latino-americanas tentaram se industrializar, mas que esta industrialização foi incipiente e ocorreu sempre com estrangulamento financeiro. A grande demanda de capital foi financiada com capital estrangeiro, seja via dívida externa ou investimento estrangeiro direto. Uma vez que as exportações começam a ser maiores que as importações, a atividade comercial passa a pagar serviços de dívida, isto é, a atividade comercial passa a saldar favores no mercado financeiro. Além de demandar dólares para pagar a dívida, a existência de investimentos estrangeiros demanda cada vez mais dólares para que possam ser mandados capitais em forma de remessas de lucros para os países de origem. Assim não só a troca é desigual, mas serve também para pagar dívidas e remessas de lucros, dinheiro este que provêm da atividade exportadora.

Além de ser a exportação a única saída para a realização da produção interna, o fato de precisar dinheiro em moeda estrangeira para pagar dívidas, coloca também a atividade exportadora como "salvação" para o estrangulamento. Já que o Estado não gera produtos ou serviços transacionáveis, a única forma de obter dólares é através do setor exportador. Este fato obriga o Estado a auxiliar um grupo determinado e reduzido de agentes, o que intensifica ainda mais o matiz exportador das economias periféricas¹⁵.

Por este motivo o progresso tecnológico que acontece na América Latina na esfera produtiva ocorre preferentemente nos setores que se dedicam à exportação e nos ramos de bens suntuários. Uma vez que a distribuição de renda na América Latina é extremamente desigual, só as classes altas e o mercado internacional têm um poder de realização tal que faça girar a economia.

desvalorização real dos salários.

¹⁵ As exportações latino-americanas embora não constituam mais economias primário-exportadoras continuam tendo um baixo "valor agregado" já que não são altamente industrializadas. A atividade primária passa hoje em dia por certo processo industrial, no entanto a densidade na cadeia produtiva que esta atividade gera não é densa nem tecnologicamente de ponta. Assim a exportação de suco de laranja ou de soja não pode financiar a importação de softwares e maquinarias. Deve-se exportar maiores quantidades do primeiro tipo de exportação para poder compensar a demanda por produtos que são comprados no exterior e cujo preço fica muito elevado em relação aos primeiros.

II.3 Novos Matizes: Agentes Econômicos e Novas Formas de Organização

II.3.1 Cadeia de produção global

Durante a década de 80 e 90 se consolidou uma nova configuração na forma de produção e um movimento importante no que diz respeito aos capitais. Os grupos industriais tendem a se organizar como “empresas rede”, como novas formas de gerenciamento e controle, e com modalidades de terceirização. Esta nova forma de os grandes grupos centralizarem o capital e descentralizarem operações leva a uma nova forma de organização da produção que tem conseqüências sobre a organização do trabalho. A grande empresa internacionalizada especializou-se nas últimas décadas em certas funções estratégicas que lhe confere a capacidade de gerenciar uma rede mundial de fornecedores e distribuidores.(CHESNAIS, 1996)

Entre este tipo de empresa (a grande empresa internacionalizada) e outras de menor porte, Suzigan, et al. (2002) explica que se estabelecem relações assimétricas em decorrência da posse de ativos chave que permitem a imposição de interesses na cadeia: “*O processo recente de evolução do capitalismo tem levado, pelo contrário, ao reforço de poder econômico de determinadas empresas, que impõem relações hierárquicas aos outros agentes participantes da cadeia de valor.*” (SUZIGAN, et al., pág 7). Esses ativos chave são ativos estratégicos que por sua especificidade técnica são dificilmente reproduzidos. A posse de ativos comerciais como marca ou canais de distribuição mundiais são também ativos chave que decorrem de um intenso e longo esforço em marketing e logística respectivamente e que, com o passar do tempo, ganham prestígio internacional.

No caso da cadeia de produção global, em que existe uma grande empresa internacionalizada que seria a matriz e ao redor da qual se constituem várias subsidiárias, a produção acontece nas empresas subcontratadas, geralmente em países subdesenvolvidos, e deve seguir as orientações da empresa líder. Dentro da cadeia de produção esta é a responsável pelo desenvolvimento e comercialização do produto.

Embora as empresas líderes prestem serviços de assistência técnica às empresas que se configuram a sua volta e haja uma certa transferência de conhecimentos e técnicas, como know-how, por exemplo, as empresas subcontratadas não conseguem desenvolver outros

ativos que “aumentem o valor” das mercadorias que produzem. Ou seja, na falta de capacidade de desenvolvimento de ativos comerciais próprios se perpetua o comando da cadeia produtiva global nas mãos de empresas líderes internacionais que se apropriam de mais valor na cadeia: “A capacidade de governar e comandar a rede de empresas faz com que o valor gerado ao longo dos processos de produção e distribuição de mercadorias seja apropriado pelos grandes compradores internacionais” (SUZIGAN, et al., pág 11)

Com o anterior se conclui, então, que na cadeia produtiva global existe uma apropriação de valor assimétrica em favor das empresas líderes internacionais. Elas só extrairiam aquilo que é necessário para continuarem tendo lucros altíssimos e não desenvolvem capacidades nas empresas subcontratadas além do seu próprio interesse. As empresas que dominam o mercado internacional são as que conduzem a cadeia produtiva em nível mundial por serem portadoras de bens intangíveis, dificilmente imitados. Por este motivo dirigem toda a rede (e isto também constitui uma vantagem competitiva), determinam o que se produz nas áreas menos desenvolvidas em função da disponibilidade e preço das matérias-primas e mão-de-obra. Assim, na periferia se desenvolvem técnicas só na medida em que garantam um melhor funcionamento da cadeia global e nunca técnicas que façam com que a periferia possa ser a "dona" das mesmas qualidades que são exploradas pelo centro. Ou seja, na periferia os ativos intangíveis que realmente aumentam o preço real dos produtos não podem ser desenvolvidos uma vez que nesse caso a periferia poderia ser concorrente na cadeia global.

A empresa multinacional tende a centralizar as atividades de desenvolvimento de técnicas e inovações, assim como a decisão de gestão empresarial. A transferência tecnológica ao acontecer dentro do conglomerado não se adapta ao contexto local. Ou seja, não se desenvolvem técnicas novas nem próprias, se consomem técnicas estrangeiras. Além do mais, as empresas subcontratadas pelas multinacionais não criam uma dinâmica integrada com o resto da economia, nem em termos locais ou em nível nacional. Estas empresas são ligadas à matriz e com o país sede desta:

Ya que las subsidiarias permanecen tan interrelacionadas como sea posible con sus matrices en términos de insumos, tecnología, personal, propiedad, administración e innovación en los procesos y productos, etc., los efectos promotores sobre la economía local tiende probablemente a ser menos importantes que los efectos retardatarios (SUNKEL, pág 77)

Para as empresas multinacionais não é interessante que novos concorrentes apareçam no mercado, eis a razão de:

Impedir a transferência de tecnologia que permita o surgimento de competidores efetivos nos mercados de ponta mais lucrativos. O Objetivo de reduzir a velocidade de transferência de tecnologia, em especial em direção à periferia tem sido objetivo perseguido pelos Estados Unidos com vigor redobrado pela convicção de que sua gradual perda de parcelas do mercado mundial se deveria à pirataria tecnológica de países como o Japão. (GUIMARÃES, pág. 94)

Os mercados mais lucrativos são aqueles onde se criam novos produtos graças às patentes e tecnologias, por meio das quais são criadas inovações em produtos antigos ou são desenvolvidos produtos novos. Essas patentes e tecnologias são protegidas do conhecimento geral, permitindo auferir lucros extraordinários. A proteção criada a partir das patentes constitui uma barreira de entrada para outras possíveis concorrentes e a produção acaba sendo dirigida por poucas empresas multinacionais que se configuram numa espécie de oligopólio mundial¹⁶ que organiza a produção a partir de uma rede de empresas terceirizadas pelo mundo.

Manuel Castells (1999) afirma que graças ao novo paradigma da tecnologia da informação é que a forma de organização em redes penetra em toda a estrutura social. As funções e os processos na “era da informação” se organizam cada vez mais em torno de redes: “Redes constituem a nova morfologia social de nossas sociedades, e a difusão lógica de redes modifica de forma substancial a operação e os resultados dos processos produtivos e de experiência, poder e cultura.” (CASTELLS, pág 497). A lógica de redes para este autor determina uma configuração social, ou seja, a empresas rede transformam a sociedade. Haveria uma rede integrada de capital global, cujos movimentos e lógica determinam as economias e influenciam as sociedades. Este autor define a rede como uma ampla interconexão de conectores que inclui bolsas de valores, trabalhadores, campos de cultivo, entidades internacionais e conselhos nacionais. “*Há uma entidade capitalista coletiva sem rosto, formada de fluxos financeiros operados por redes eletrônicas.*” (CASTELLS, pág.

¹⁶ O conceito de oligopólio mundial refere-se ao atual modo de organização das relações entre as maiores firmas mundiais. Este espaço que se forma sobre a base da expansão mundial dos grandes grupos, de seus *investimentos cruzados* e da concentração internacional resulta das aquisições e fusões que são efetuadas com este fim (Chesnais).

501)¹⁷. A mão-de-obra dentro desta nova configuração se encontraria *desagregada, fragmentada em sua organização e dividida em sua ação coletiva*.

Nesta nova configuração, a mão-de-obra se encontra desarticulada, não sendo possível a organização sindical. Uma vez que o trabalho é local na nova configuração produtiva em redes seria necessário uma movimentação da classe trabalhadora em nível mundial (dado o tamanho da multinacional, sua capacidade de deslocamento e contratação de novos funcionários em qualquer região do mundo). Desta forma, a expansão da empresa multinacional (a qual se articula em redes) segundo Chesnais (1996), não integra o mercado de trabalho, com o que os oligopólios podem explorar a seu “bel-prazer” as diferenças de remuneração do trabalho entre diversas regiões, entre diferentes países e entre continentes.

Dentro desta discussão sobre redes, e especificamente sobre redes que não possuem uma interconexão simétrica, é que se coloca a relevância da empresa multinacional. Muitas delas se organizam em redes, dentro das quais atuam como líderes dentro da cadeia global em relação às diferentes empresas terceirizadas, ou a partir do estabelecimento de sucursais próprias pelo mundo¹⁸. O processo de desregulação das economias nos países periféricos, e especificamente na América Latina, faz parte deste contexto na medida em que ajuda a gestão dessas empresas. Neste contexto, as fusões e aquisições impulsionadas a partir dos ajustes intensificaram o poder das empresas multinacionais que, por sua vez, fazem parte de um conglomerado mundial.

A estrutura interna sofre transformações em decorrência da inter-relação (vínculos) com outras economias e, quando essas economias são altamente oligopolizadas em função do domínio de enormes empresas, as transformações sociais são altamente custosas. As mudanças ocorrem a partir da evolução do sistema sócio econômico mundial, mas principalmente da potência hegemônica que predomina no espaço e no tempo. No caso da

¹⁷ Nesta afirmação, se concorda com o fato de haver uma entidade coletiva formada por fluxos financeiros, interagindo através de redes, porém, esta entidade não carece de rosto na medida em que as elites transnacionais, como se verá adiante, incorporam o comando dela.

¹⁸ A configuração da empresa multinacional como rede (com fornecedores, etc.) ou a partir de várias sucursais pelo mundo (tipo franquia) depende do ramo industrial em que a empresa atue. Por exemplo, o setor automobilístico se configura preferencialmente como redes de fornecedores, distribuidores, montadoras e já o setor de comercialização de comida rápida se configura como franquias.

América Latina, a grande potência que causa mudanças na estrutura sócio econômica interna são os Estados Unidos.

De hecho la economía norteamericana há venido experimentando desde fines del siglo pasado una evolución institucional en la naturaleza de su sistema productivo que ha favorecido una gran concentración productiva en empresas gigantescas de alcance nacional y posteriormente transnacional (SUNKEL, pág.56).

A citação de Sunkel (1972) se estende até a atualidade já que no contexto latino-americano as transnacionais que mais crescem são as norte-americanas e a realização de lucros por parte destas empresas é cada vez mais importante para a economia dos Estados Unidos.

Percentual cada vez mais significativo do faturamento das grandes empresas americanas se realiza no exterior, o que corresponde a significativos fluxos de lucros para os acionistas americanos, compensando em parte o gigantesco déficit comercial do país. (GUIMARÃES, pág. 93)

Para estas empresas, que já possuem um tamanho importante no seu país de origem, a concorrência em países latino-americanos com empresas que normalmente não são tão complexas ou não possuem um nível de competitividade tão alto não é uma dificuldade. A liberalização do comércio e a política de ajustes macroeconômicos que vieram ocorrendo na década de 80 e se consolidaram nos 90, levaram a uma concorrência mais intensa que acabou por destruir não só empresas "não competitivas" mas também aquelas competitivas, no entanto pequenas e incapazes de concorrer com essas gigantescas transacionais. Além do mais, a onda de privatizações levou a que muitas empresas nacionais fossem apropriadas por empresas privadas estrangeiras, levando setores chave da economia (como luz, água) a ficarem desarticulados. Assim, a capacidade do Estado de fazer políticas autônomas de desenvolvimento se vê cada vez mais reduzida. Sobre o processo de ajuste, Chossudovsky (1999) afirma que:

Os mercados emergentes são abertos à custa da substituição simultânea de um sistema produtivo preexistente; pequenas e médias empresas são empurradas à falência ou obrigadas a produzir para um distribuidor global; empresas estatais são privatizadas ou fechadas; agricultores independentes são empobrecidos (pág. 12)

II.3.2 Fusões e Aquisições, o Saber e As Elites Transnacionais.

As mudanças que se gestaram durante a década de 80, se consolidaram nos anos 90 e continuam a ser dominantes nos primeiros anos do século XXI. Não só se trata da nova organização de empresas em rede, mas de transformações científico-tecnológicas que passam a conferir ao conhecimento um novo *status* na medida em que se constitui como o novo ativo estratégico. Segundo Dreifuss (1998) a capacidade humana instalada, entendida como conhecimento acumulado, parque científico-tecnológico com aplicação comercial, organização e capacidade de decifrar códigos naturais e reproduzi-los em laboratórios para sua posterior produção, constitui uma nova valoração econômica-produtiva na sociedade.

Com o intuito de conseguir aceder a essas vantagens e aplicá-las na produção comercial e industrial, o grau de *interpenetração entre os capitais*, característica do capitalismo já mencionada por Lênin (1985) se intensificou notavelmente nas últimas décadas. Nesse contexto, as fusões e aquisições que atravessam fronteiras constituem estruturas de ofertas altamente concentradas em nível mundial. Os capitais buscam o controle de diversos ativos e investimentos, e com isso aumenta o poder da grande empresa na economia, concentrando mais capital. Assim, cada vez mais, poucas grandes empresas controlam o capital.

As fusões efetivadas entre grandes empresas e bancos internacionais, as aquisições que essas empresas efetuam e a movimentação da empresa multinacional, acabam por destruir a base de produção nacional, e, na medida em que a mão-de-obra é barata e não tem poder de negociação, as condições para uma maior exploração são garantidas e acabam gerando mais pobreza e assimetrias sociais. Só se beneficia um pequeno grupo que está ligado à empresa multinacional, um grupo internacionalizado, normalmente a elite que compartilha os mesmos padrões de consumo (SUNKEL, 1972). O resto da população fica marginalizada deste processo de "globalização" dos capitais. Como já se mencionou também os ganhos de produtividade nacionais são mínimos assim como as possibilidades de desenvolvimento de tecnologias apropriadas às condições particulares de cada país. O crescimento e a produção, assim como os níveis de emprego e renda, ficam subordinados a uma empresa estrangeira cujos fins são não o bem-estar social mas a maximização de lucros.

Para Dreifuss(2004), o contexto atual é determinado por uma série de mudanças que se manifestam em todos os campos da vida societária. Entre essas mudanças se destacam a aceleração tecnológica e a reestruturação produtiva, a formação de Corporações Estratégicas, Megaconglomerados e Mega-Estados e a emergência de Elites Orgânicas Globais.

Segundo este autor, o mundo atual vive uma transformação das bases científico-tecnológicas e uma reestruturação tanto produtiva quanto social, baseadas no *complexo capacitador telecomputrônico*¹⁹. Este agente transforma a produção e a circulação econômica, sendo que entre seus eixos centrais se destaca a telecomunicação. Por sua vez, este complexo leva à criação de *tecnobergs*, termo que o autor utiliza para designar a formação de sistemas integrados de pesquisa científica e aplicação tecnológica globais, criados através de fusões científicas, tecnológicas e produtivas. Os *tecnobergs* ou montanhas tecnológicas, em analogia com os icebergs, possuem uma massa maior sob a superfície e determinam a elaboração de uma *nova ordem transnacional* : "*Os tecnobergs esboçam os elementos constituintes de um novo modo de produção e de novas organizações sociais da produção, ambos sinergeticamente transnacionalizados em realização global*" (DREIFUSS, 2004, pág. 43).

A partir das montanhas de tecnologia, aparecem as novas aplicações desta ao sistema produtivo. Porém, a transformação do conhecimento em um produto real deve acontecer o mais rápido possível, e neste marco aparecem a *gnoseonomia*, ou economia da gestão do conhecimento, e a *tecnonomia*, ou economia da gestão da tecnologia ou arte de fazer as coisas:

A década de 90 foi uma década de transição e gestão de gnoseonomia e de ampliação e profundamento de tecnonomias, fenômenos que passaram a conferir a uma corporação seu caráter estratégico. A existência de uma corporação dependia de ela ser criadora ou detentora de conhecimento matricial (...) e de saberes especializados inclusivos, que permitem a concatenação de competências específicas. (...) Essas competências, ou saberes, são necessários, mas o sucesso de uma empresa será determinado não tanto pelo montante de gastos em P&D, mas pela acumulação de conhecimento e capacidade tecnológica resultante do esforço de P&D e de quanto este esforço é traduzido em conhecimento mensurável, materializado em patentes, registros, ou protótipos. (DREIFUSS, pág.95)

¹⁹ O *complexo capacitador telecomputrônico* se constitui de um conjunto de tecnologias inovadoras de telecomunicações e informática, computação e microeletrônica, automação e micro-robótica.

Neste sentido os *tecnobergs*, montanhas gigantescas de saberes e tecnologia, constituem um novo modo de organização social da produção, que demandam uma profunda reorganização empresarial, com impactos importantes sobre o desemprego estrutural. Neste contexto, o movimento de Fusões e Aquisições (F&A's) se faz necessário para controlar mais saber ou tecnologia, para desenvolver as novas dimensões da ciência, pesquisa e desenvolvimento.

No contexto das F&A's, o *complexo capacitador telecomputrônico* proporciona os meios pelos quais acontece uma nova interação entre as corporações, as quais passam a constituir megaconglomerados. A comunicação, articulação e centralização de comando consolidam-se a partir do uso da *tele-info-computrônica-satelital*, a qual permite também o entrelaçamento entre pesquisa, ciência e tecnologia. É por este motivo que as empresas de telecomunicações vem ganhando importância aceleradamente. Segundo Dreifuss (2004), há apenas 25 anos atrás nem figuravam na lista das 500 maiores empresas do mundo, enquanto que hoje em dia, buscam tomar-se um dos núcleos da transmissão integrada, que inclui voz, imagem, dados, Comando, Controle, Coordenação, Inteligência e Logística (C3IL).

A nova dinâmica transnacional implica Na concentração de conhecimento através de pólos motores de geração de saber atrelados a *plataformas terceirizantes* e *quarteirizantes*. Neste sentido as corporações estratégicas: "*buscam a fusão ou a absorção de corporações que possam viabilizar suas opções de comando e indução científico-tecnológica (ou seja, lhes permitam dominar os vários segmentos de conhecimento que o compõem)*" (DREIFUSS, pág.16).

Os principais agentes do processo de transformação produtiva e organizacional são as corporações estratégicas transnacionais (CET's) que têm sua produção orientada por *matrizes científicas e por eixos tecnológicos*. A dinâmica dessas empresas se apóia na busca de inovação de processos e produtos/serviços e na preservação das vantagens científico-tecnológicas a partir de práticas de sigilo, que as leva a consolidar estruturas de conhecimento oligopólico. Neste sentido, as CET's são constituídas por gigantescas acumulações de saberes e procedimentos e por isso propiciam um novo paradigma mundial em termos econômicos.

Eis o motivo pelo qual as corporações multinacionais devem se basear na geração, recuperação e aplicação do conhecimento. (DREIFUSS, pág.89).

Nesse contexto, as CET's reconcentram capital, tecnologia, recursos humanos, capacidade instalada, infra-estrutura, mecanismos de comercialização, engenharia da produção, capacitação científica, entre outros. E isto é conseguido a partir das fusões, *joint ventures*, alianças e aquisições. Por esta razão, elas determinam os recursos, sua escassez e valorização e, sob este ponto de vista, determinam o emprego ou desemprego de mão-de-obra, matérias-primas e procedimentos:

A configuração das novas determinações transnacionais de acumulação ocorre por concentração do controle dos meios de produção e do desenvolvimento científico-tecnológico, pela consolidação de fluxos financeiros globais e por meio da capacitação especializada supranacional. (DREIFUSS, pág. 92)

A interação planetária de CET's leva à formação de megaconglomerados, os quais demandam uma gestão global. Neste processo, os sistemas centrais de poder requerem ter o monopólio e o comando na interligação das empresas de maneira a que possam solucionar conflitos de maneira rápida, padronizando comportamentos. Nasce desta maneira as *elites orgânicas* de atuação transnacional que manejam os complexos teleinfocomputrônicos. Para Dreifuss, essas elites configuram os megasistemas de poder privado, em termos científicos, tecnológicos, midiáticos e econômicos, e atuam como gerência e matriz de orientação estratégica. Sua atuação é sustentada a partir dos sofisticados sistemas de informação e de telecomunicação que lhes permitem controlar virtualmente e em tempo real as diferentes tomadas de decisão. Para este autor, essa característica marca um estágio superior de organização: uma primeira transnacional capitalista ligada aos centros que geram as matrizes de tecnologia e conhecimento.

Finalmente, este processo de transformação induzido pelos EUA, Europa Ocidental e Japão é governado por elites ligadas a essas nações. Na medida em que são nações com projeção transnacional as que se especializam no desenvolvimento destes ativos chave, se aprofunda a defasagem científica e tecnológica entre os países centrais e os periféricos. Neste contexto, se abre uma nova fase de intercâmbio desigual, no qual os países do terceiro mundo só desempenham funções de complementariedade e residualismo e, portanto, ficam mais

dependentes dos países oligopólicos. Isso acontece na medida em que os países periféricos não conseguem desenvolver conhecimento próprio que permita sua acumulação como ativo chave. Uma vez que os países desenvolvidos lideram o processo de geração de ativos científico-tecnológicos, a COC deles se eleva, e se perpetua o ciclo de serem os países de COC inferior os que transferem capital para os de maior COC.

II.3.3 A Terceirização

O modelo que destaca a importância na desregulamentação e na “flexibilização” dos contratos de trabalho ganhou importância nas últimas décadas. Nas fábricas, oficinas, empresas e corporações o princípio de corte de pessoal tornou-se a principal característica da organização do trabalho. O sistema de terceirização e o “*just in time*” foram adotados rapidamente. *“Estas técnicas de organização servem aos grandes grupos, que emitem pedidos e fazem recair sobre firmas “terceiras” os imprevistos do dia-a-dia, “impondo aos assalariados destas firmas o peso da precariedade contratual combinado com níveis salariais bem inferiores”.* (CHESNAIS, 1996).

A terceirização é um fenômeno que acompanha a concentração de capital. Pequenas empresas vão se formando para atender as demandas das grandes empresas, as quais se vêm obrigadas a demitir pessoal em virtude da diminuição das despesas e visando lucros mais elevados. Isso tudo sob o véu da maior flexibilização e de atender as demandas do mercado de maneira antecipada, dada a velocidade das mudanças no mundo “globalizado”. Estas pequenas empresas não possuem capacidade de negociação perante suas demandantes e têm de atender estas demandas mesmo explorando a força de trabalho de maneira mais intensa ou aplicando a modalidade de trabalho por hora extra.²⁰

Além da terceirização, outras conseqüências importantes decorrem da aceleração da concentração de capital, como dos avanços científicos e tecnológicos (e a reorganização do sistema produtivo em função deste avanço). Nesse sentido, a concentração de poder conseqüente têm efeitos muito importantes sobre os fatores de produção, tanto populacionais

²⁰ O fato de existirem várias pequenas empresas que se configuram ao redor do grande capital não invalida o processo de concentração e centralização do capital dado que o volume de capital que os grandes oligopólios dirigem é muito superior do que a somatória destas várias empresas terceirizadas. Além do mais a exploração que existe dentro destas empresas é de uma magnitude não desprezível.

quanto naturais. Assim, tanto o trabalho, quanto os recursos naturais sofrem perante a monopolização do grande capital. Para Guimarães, o fator trabalho se vê sujeito, entre outras coisas, *aos movimentos populacionais*²¹, *ao desemprego estrutural e a desvalorização do trabalho como atividade humana*.

Em suma, na medida em que a terceirização supõe condições contratuais precárias e salários inferiores, implica na superexploração do trabalhador.

II.4 A Liberalização dos Mercados e as Empresas Multinacionais

O fenômeno de expansão das empresas rede globais e a transnacionalização das empresas têm se intensificado na América Latina a partir das reformas neoliberais que, entre outras coisas, prega a liberalização de barreiras para a livre circulação de capital. Segundo estas reformas, as quais visam a consolidação da ALCA para a América Latina, e conforme os rascunhos do tratado de "livre comércio" (ALCA), o capital deve fluir livremente. No entanto, nas últimas décadas, tem havido mais saída do que entrada de capital nos países da América Latina. Ou seja, as empresas multinacionais não investem importantes quantias e os lucros que estão realizando são levados "para casa", sem ter sequer, em alguns casos, uma obrigação de investir no desenvolvimento de forças locais. Em outras palavras, as reformas neoliberais pregam a livre circulação de remessas de lucro para a sede das empresas líderes multinacionais:

Tais programas [de ajuste estrutural], semelhantes em sua filosofia básica, promoveram o dismantelamento dos controles de comércio exterior, a redução e consolidação de tarifas, a liberalização dos movimentos de capital e a adoção de políticas de câmbio mais ou menos fixo. No setor interno, tais programas incluíram políticas de ampla desregulamentação da economia, abrindo todos os setores ao investimento estrangeiro, eliminando a ação empresarial do Estado, adotando programas de ajuste macroeconômico e controle da inflação através de equilíbrio orçamentário rígido e de "reformas" ditas estruturais, com viés pró - capital e antitrabalho (GUIMARÃES, pág.67).

²¹ Uma característica social muito forte que decorre do modo de produção capitalista na periferia é o fato de as pessoas se deslocarem em direção ao centro. Esta consequência migratória têm uma importância fundamental que explica em grande medida as falhas sociais do sistema e a marginalização de uma grande camada social que tem de se sujeitar à uma superexploração do trabalho e condições de vida inumanas. Cabe uma pesquisa que verifique estas condições e estude os fluxos migratórios que decorrem do funcionamento do sistema capitalista e suas consequências no mesmo.

Uma proporção cada vez mais significativa dos lucros que as empresas norte-americanas realizam advém de fora do país, ou seja, das remessas de lucro que as empresas multinacionais realizam nas áreas periféricas. É por este motivo que existe um grande interesse em desregulamentar a atividade econômica nos países subdesenvolvidos e reduzir o tamanho empresarial do Estado, o qual seria o único possível concorrente das empresas multinacionais.

A idéia de livre mercado e mercados que se auto-regulam promovem nos países centrais a grande formação de empresas gigantescas a partir das fusões e aquisições. Esta oligopolização do mercado, paradoxalmente, se diferencia muito da livre concorrência que é pregada num primeiro momento, a partir da qual vários pequenos capitais concorreriam "livremente". Quando essas empresas entram nos mercados na periferia, assumem, claramente, posições dominantes que lhes permitem auferir lucros enormes. As conseqüências dessas formações em termos sociais e de mercado têm um impacto negativo.

O cenário econômico mundial se caracteriza pela interação entre, de um lado, um quadro estrutural de desemprego, concentração de capital e de renda, degradação do meio ambiente, escassez de recursos naturais, grande volatilidade da massa enorme de capitais especulativos e, de outro lado, um quadro conjuntural de políticas econômicas clássicas, aplicadas no centro das estruturas hegemônicas (...). Tal interação tende a agravar aqueles aspectos negativos do quadro estrutural da economia mundial, com conseqüências para as possibilidades de desenvolvimento e de estabilidade política e econômica dos países da periferia.

Essas políticas conjunturais neoliberais adotadas no centro quando impostas aos países da periferia (...), têm efeitos ainda mais graves pela exigência adicional de manutenção a todo custo de políticas de abertura comercial e liberdade financeira, em um conjunto de circunstâncias que tende a acentuar as disparidades internas e externas que definem a situação de subdesenvolvimento e instabilidade (GUIMARÃES, pág.72).

Dentro deste contexto de internacionalização de capital (e de expansão capitalista) destaca-se a vontade expressa das nações de se configurarem em blocos econômicos de maneira que se possa concorrer de forma mais competitiva e em nível mundial. As reformas estruturais de ajuste pelas quais passaram os países da América Latina durante a década de 80 e 90, fazem parte deste desejo de se constituir uma área na qual os Estados Unidos de América continuem tendo o domínio econômico, político e militar. Essas políticas têm gerado uma perda de ação e autonomia nas decisões de planejamento econômico. Além do mais, o grau de

vulnerabilidade desses países aumentou significativamente, assim como também a disparidade interna.

Uma das características essenciais da internacionalização do capital seria, então, o duplo movimento de polarização que põe fim à crença de convergência. A polarização é em primeiro lugar interna a cada país, em que aumenta o desemprego, a pobreza e o crime. Em segundo lugar, acontece o que seria chamado de polarização internacional: aumenta a distância entre os países situados dentro do oligopólio mundial e entre os países da periferia capitalista. Essas áreas de pobreza ficariam cada vez mais marginalizadas (CHOSSUDOVSKY, 1999).

O 'livre comércio' e a 'integração econômica' proporcionam maior mobilidade à empresa global, enquanto, simultaneamente, suprimem (através de isenção de impostos e barreiras institucionais) o movimento do pequeno capital local. A 'integração econômica' (sob o domínio da empresa global), embora apresentando uma aparência de unidade política, promove frequentemente o facciosismo e o conflito entre as sociedades nacionais e dentro delas (CHOSSUDOVSKY, pág.15).

Desde o começo da década de 80 os programas de "estabilização macroeconômica" e de "ajuste estrutural", impostos tanto pelo Banco Mundial quanto pelo FMI, têm levado as economias latino-americanas a aprofundar seus problemas de disparidade social. Há uma estreita relação entre a adoção do ajuste estrutural e a dívida externa. Devido à incapacidade destes países de pagar o principal da dívida, esta é adiada, enquanto que o pagamento dos juros torna-se obrigatório. Assim os países credores, principalmente os EUA, garantem um fluxo de recursos o qual não seria efetivado se o pagamento do principal fosse ainda obrigatório.

O movimento da mundialização, para Chesnais, seria excludente uma vez que existe um claro movimento que tende à marginalização dos países em desenvolvimento. As empresas que dominam o cenário internacional são as que provêm dos centros hegemônicos: Estados Unidos e a Europa (General Motors, Nestlé, Carrefour). Sem a implementação de políticas de desregulamentação, de privatização e de liberalização do comércio, o capital financeiro internacional e os grandes grupos multinacionais não teriam podido controlar tão rapidamente os recursos naturais e áreas estratégicas. A pouca regulamentação permitiu

primazia desses capitais e sua concentração nos locais mais convenientes: "Para as megaempresas multinacionais, a adoção por todos os países de normas semelhantes nos campos, comercial, fiscal, ambiental, técnico, etc. facilita enormemente sua atividade e aumenta sua lucratividade" (GUIMARÃES, pág.92)

Em suma, as reformas neoliberais que pregam o livre comércio acabam por aprofundar a transferência de valor que acontece entre as nações periféricas, de menor COC, e as desenvolvidas, que possuem um COC mais elevado. E, a desregulamentação e abetura da economia intensificam o poder monopólico da grande empresa transnacional a partir da aceleração do processo de fusões e aquisções.

CAPÍTULO III

A POBREZA NA AMÉRICA LATINA. CARACTERIZAÇÃO E MANIFESTAÇÕES

Tradicionalmente o problema da pobreza é estudado como um fenômeno que acontece de forma marginal ao modo de produção capitalista; a ciência econômica dominante não questiona o funcionamento do próprio processo de produção. Por esse motivo a pobreza e a desigualdade social aparecem como algo que acontece de maneira não desejada nas sociedades capitalistas, e não como resultado direto do modo de produzir a vida, e como características que se intensificam cada vez mais com o decorrer desse processo. Embora a pobreza e a desigualdade social não sejam exclusivas do capitalismo intensificam-se nele devido ao modo de crescimento econômico, no qual, na medida em que diminui a taxa de lucro, se tenta garantir níveis de renda através da extração crescente de mais-valia, a partir da reafirmação dos nexos de dependência entre os países desenvolvidos e os periféricos os quais se concretizam através da superexploração dos trabalhadores nos países periféricos.

Seguindo a linha metodológica apresentada, o conhecer ocorre a partir da coleta de manifestações concretas, ou seja a partir dos fenômenos que acontecem no plano real para depois elevar-se ao abstrato que consiste na teorização do problema. No entanto, só depois de entender a estruturação do modo capitalista é possível identificar o concreto real. Este capítulo buscará portanto reproduzir a realidade através das manifestações da pobreza. Para tal, apresentam-se índices e informações sobre a tendência histórica como tentativas de se apropriar da realidade de forma aproximada. Busca-se assim dimensionar a pobreza na América Latina através de suas manifestações.

III.1 Caracterização

O crescimento do PIB na América Latina é uma condição necessária para a diminuição da pobreza, no entanto não constitui uma condição suficiente para combater este problema de ordem sócio-econômico. Embora haja crescimento econômico, pode-se verificar aumento da pobreza. Segundo a OIT (2003), a pobreza e a desigualdade social não declinaram na região apesar do crescimento e da estabilidade na década de 1990:

La evidencia disponible en más de una década de avance integrado, con un ritmo y profundidad inéditos, no es satisfactoria desde la perspectiva que la generación de puestos de trabajo ha sido insuficiente, los salarios mínimos no han recuperado sus niveles previos y la pobreza se ha incrementado. (OIT, pág. 72)

Sustenta-se que a pobreza é decorrente do próprio mecanismo da economia capitalista, portanto o crescimento do PIB não significa que necessariamente a situação de pobreza e desigualdade social diminuirá. Porém o PIB per capita ajuda a dar uma idéia da distribuição de renda atual na sociedade latino-americana. Segundo dados da CEPAL (2004), o produto por habitante na região em termos reais se mantém em níveis inferiores aos registrados no final da década de 1990. Neste sentido, uma melhor redistribuição da renda parece ser um elemento fundamental para reduzir a pobreza e, dentro desse contexto, o investimento por parte do governo em gasto social seria fundamental, buscando transferir à população serviços que o setor privado oferece a elevados preços (educação, saúde, aposentadoria).

Como pode ser observado na tabela 3.1, em 2002, um total de 221 milhões de pessoas, correspondentes a 44% da população total da América Latina, vivia em situação de pobreza e 97 milhões de pessoas, ou seja 19.4% dos habitantes latino-americanos encontravam-se em condições de extrema pobreza ou indigência²² (CEPAL, 2004).

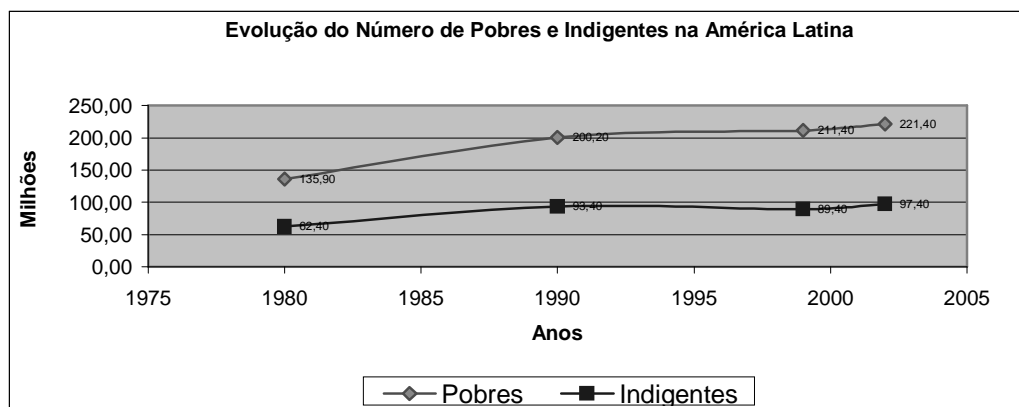
Tabela 3.1

Incidência da Pobreza e Indigência: População da América Latina 1980/2002

Ano	Pobres		Indigentes	
	Milhões de Pessoas	%	Milhões de Pessoas	%
1980	135.9	40.5	62.4	18.6
1990	200.2	48.3	93.4	22.5
1999	211.4	43.8	89.4	18.5
2002	221.4	44.0	97.4	19.4

Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL, 2004

²² Seguindo o enfoque da CEPAL serão consideradas “pobres” as pessoas que obtêm uma renda inferior ao valor da linha da pobreza, ou valor mínimo necessário que permite satisfazer suas necessidades básicas. A linha de pobreza expressa em moeda nacional é derivada a partir do cálculo do custo de uma cesta de bens e serviços básicos. Outra referência, utilizada pela ONU, constitui em considerar pobres as pessoas que sobrevivem com menos de dois dólares por dia e como indigentes aquelas que sobrevivem com menos de um dólar diário.

Figura 3.1

Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL, 2004

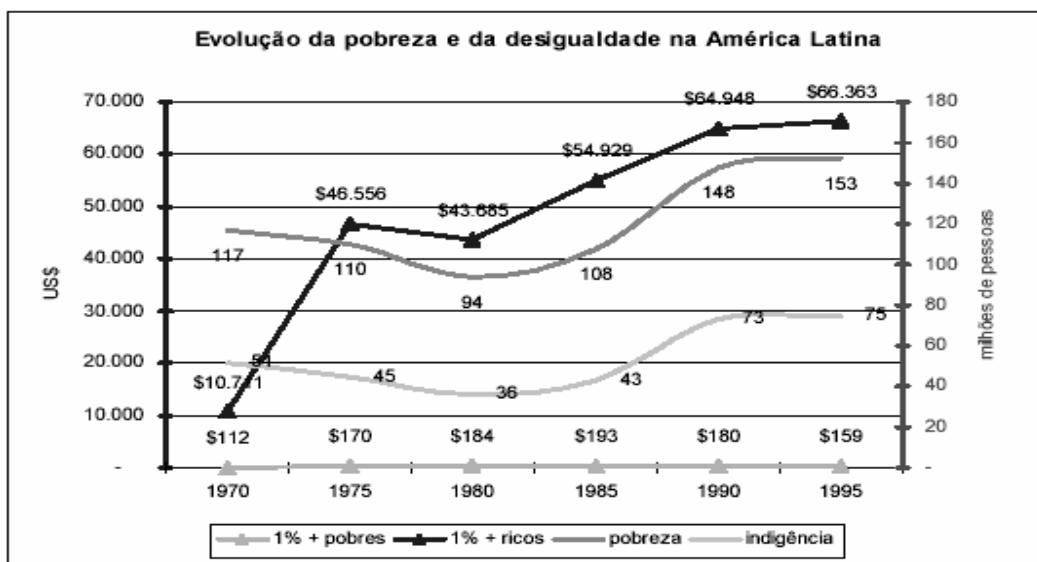
Ao comparar a evolução da pobreza entre 1990 e 2002 percebe-se uma diminuição da pobreza em termos relativos, de 48.3% a 44.0%, e da indigência, de 22.5% a 19.4%. Porém, em termos absolutos, essa diminuição relativa não foi suficiente para compensar o crescimento da população e, no ano 2002, havia um total de 21 milhões de pobres a mais do que em 1990 (CEPAL, 2004). Neste sentido, em termos absolutos, o número de pobres e indigentes na América Latina aumentou no período, como pode ser constatado na figura 3.1.

Na Figura 3.2 podem ser observadas as tendências da pobreza e da indigência, assim como da evolução dos 1% mais pobres e mais ricos na América Latina. A tendência declinante da pobreza que a América Latina viveu ao longo da década de 1970 parou em 1980. Ao observar as tendências a partir daquele ano, se verifica aumento da pobreza e da indigência em termos absolutos, o qual poderia ser explicado, numa primeira aproximação, a partir da adoção das reformas de ajuste estrutural impostas pelo FMI para todos os países da América Latina, cujo custo social foi, e continua sendo, conhecidamente alto²³:

²³ Segundo Estenssoro, a CEPAL argumenta que as reformas econômicas foram as responsáveis pelo aumento da desigualdade social, pois o número absoluto de pobres vem crescendo desde o início dos anos 1990. Já o BID apoiaria mais as reformas econômicas adotadas na América Latina na última década e daria maior importância ao papel da educação e do acesso ao crédito como meios pelos quais a distribuição da renda se relaciona com o crescimento. Diferentemente, a CEPAL dá uma maior importância aos salários propriamente ditos e às condições laborais e afirmaria ser o modelo de crescimento adotado o responsável pelo aumento da pobreza absoluta e da desigualdade. O Banco Mundial argumentaria, de maneira categórica, que quando há crescimento econômico a

O que vem seguida é a dolorosa história dos ajustamentos impostos aos países devedores (...) Esses ajustamentos exigem um consenso e uma disciplina social difíceis de serem alcançados em qualquer país, e mais ainda em sociedades marcadas por profundas desigualdades (FURTADO, pág. 41).

Figura 3.2



Fonte: A partir de Londoño e Székely, *Persistent Poverty and Excess Inequality Latin America, 1970-1995*. Washington, BID, 1997. O estudo assume que os números de 13 países, correspondentes a 83% da população latino-americana, representam o total.

Fonte: Estenssoro, 2003

Se bem é certo que os ajustes neoliberais aprofundaram a desigualdade social e a pobreza na América Latina, porém, parte-se já de uma situação desigual. Na medida em que a América Latina constitui a periferia no modo de produção capitalista, engendra uma formação social com intensa disparidade social e uma ampla reserva de mão-de-obra disponível. Observa-se também incremento na apropriação dos 1% mais ricos, o que indica uma tendência constante da América Latina na distribuição desigual em escala crescente.

Apesar de não apresentar avanços na redução da pobreza na região, uma ampla variedade de indicadores sociais, tais como esperança de vida, taxas de mortalidade infantil e analfabetismo apresentaram avanços constantes ao longo da década dos 90 até 2002.

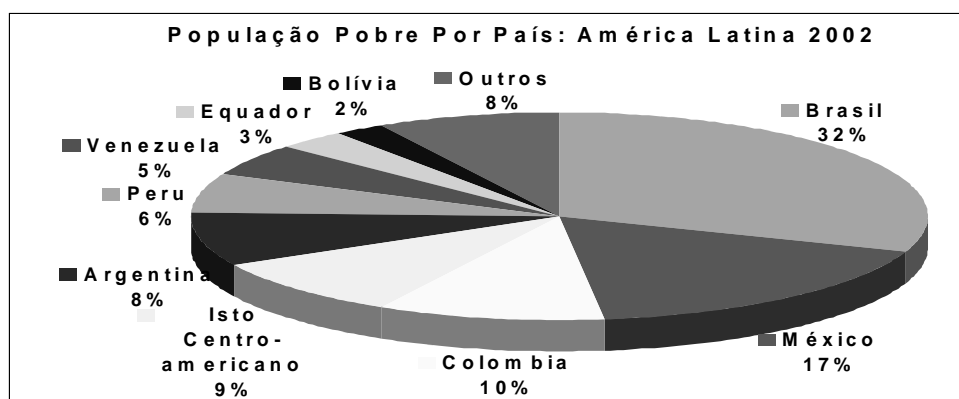
Apesar deste panorama mundial, a pobreza a partir de uma perspectiva do desenvolvimento humano evoluiu favoravelmente no século XX: os indicadores

incidência de pobreza diminuiu, ou seja, para o BM o crescimento do PIB seria condição suficiente para a diminuição da pobreza e desigualdade social.

fundamentais do desenvolvimento humano tais como mortalidade infantil, subnutrição, ensino primário e acesso à água potável melhoraram na primeira metade deste século na Europa e América do Norte, e depois dos anos 50 nos países em desenvolvimento. (...) Até o período chamado de “década perdida” para a América Latina pode ser considerado – se visto pela ótica da melhoria dos indicadores sociais – como uma época na qual a pobreza diminuiu. A pobreza é vista desta forma como *carência* relacionada à *qualidade de vida*. (ESTENSSORO, pág. 86)

Desde o ponto de vista da distribuição geográfica da pobreza, como pode ser observado na figura 3.3, os países que apresentam uma maior participação de pobres na região latino-americana são Brasil e México, com 30% e 17% respectivamente. No caso da população indigente, o Brasil e o México têm pesos relativos menores, e aumenta a importância relativa da Colômbia e de outros países centro-americanos.

Figura 3.3



Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL, 2004

III.2 Manifestações Da Pobreza

O problema da pobreza na América Latina pode ser estudado através de várias manifestações. Seguem na continuação aquelas que parecem mais pertinentes ao objeto de estudo.

III.2.1 Desigualdade Social

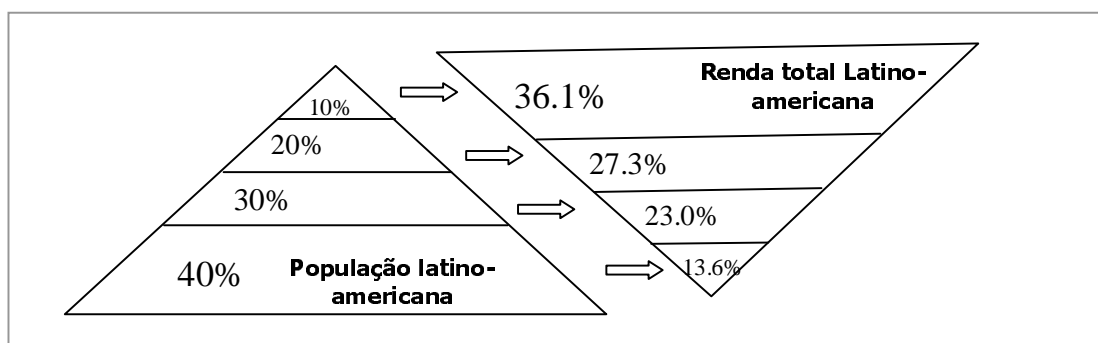
Uma das características mais relevantes da situação social da América Latina é a intensa concentração de renda que se apresenta na maioria dos países da região. Em matéria distributiva, a América Latina é, de fato, considerada a região mais desigual do mundo, mesmo quando comparada com regiões de menor desenvolvimento social e maiores níveis de pobreza. Segundo a CEPAL (2004), em média, os 40% mais pobres da população total (os

quatro primeiros decil) recebe 13.6% do total da renda enquanto que o decil mais rico capta em média 36.1% da renda total das famílias latino-americanas²⁴. O grupo conformado pelos decil cinco, seis e sete (zona média de distribuição) recebe 23.0% aproximadamente dos recursos totais do país e os decil oito e nove, captam 27.3% (CEPAL, 2004)

A partir da ilustração gráfica, figura 3.4, se observa a especificidade que a América Latina apresenta em matéria distributiva: os 10% mais ricos deste continente concentram uma elevada participação da renda total latino-americana, enquanto que os 40% mais pobres participam de menos do 15% da renda latino-americana.

Figura 3.4:

Apropriação da Renda Latino-americana



Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL, 2004

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 1998) afirma que a distribuição entre os ricos é uma variável que agrava a distribuição de renda. A brecha (ou diferença) de pobreza entre os a zona média de distribuição não é muito pronunciada, enquanto que há uma brecha muito pronunciada entre o decil mais rico e o decil que se encontra imediatamente abaixo deste e entre o decil mais pobre e o decil que se encontra imediatamente acima deste. Neste sentido, a concentração de renda nos países da América Latina esta relacionada com a magnitude da renda entre os mais ricos da população.

O BID (1998) e a CEPAL (2004) efetuaram uma interessante análise na qual se apresenta o coeficiente de Gini²⁵ tirando os 10% mais ricos e considerando apenas os 90%

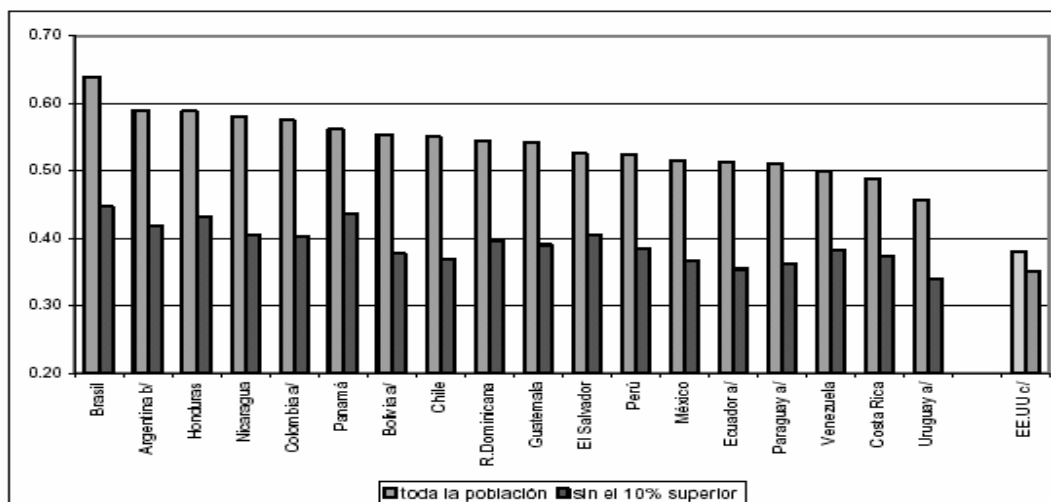
²⁴ Existem alguns casos em que esta percentagem excede os 45%, como o caso do Brasil.

²⁵ O Coeficiente de Gini, cujo valor corresponde graficamente à área que está compreendida entre a Curva de Lorenz e a linha de distribuição equitativa, é o índice mais comum para a análise da distribuição de renda,

restantes. Se chega à conclusão que o Gini desses 90% oscilaria entre 0,35 e 0,44 aproximadamente o que corresponde a uma distribuição muito mais eqüitativa quando comparado ao Gini médio da América Latina, 0,52. Na Figura 3.5 se pode observar claramente esta constatação.

Figura 3.5

AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): COEFICIENTE DE GINI CON Y SIN EXCLUSIÓN DEL DECIL MÁS RICO, 2002



Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Áreas urbanas; b/ Gran Buenos Aires

c/ Cifra para Estados Unidos tomada de BID (1998); puede no ser estrictamente comparable con los demás datos reportados.

Fonte: Estenssoro, 2003

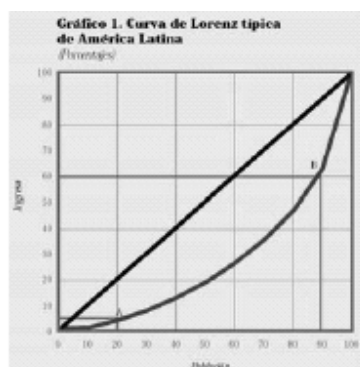
A partir desta análise se verifica que qualquer medida que busque diminuir os níveis de pobreza terá de fazer frente à desigualdade que este decil mais rico apresenta em relação a todos os outros. Ou seja, se deverá buscar uma redistribuição do capital acumulado neste decil.

Segundo o BID (1998), numa curva de Lorenz tipicamente latino-americana, os 20% mais pobres recebem 4% da renda e os 10% mais ricos recebem 40% da renda nacional de cada país. Em média o coeficiente de Gini na América Latina, segundo dados da CEPAL, se encontrava ao redor de 0,52 durante a década de 90; no ano de 2002, a média do Gini da América Latina se situava em 0,55. Ao analisar treze países da região constata-se que houve aumento da desigualdade social em oito deles, o que equívale a dizer que aproximadamente

embora certas propriedades deste tipo de indicador analítico não sejam, de fato, cumpridas. O índice de Gini pode tomar valores entre 0 e 1, onde o valor zero corresponde à equidade absoluta e o número 1, à desigualdade absoluta. Segundo o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) os índices de concentração para a América Latina são, em média, 0,52, com um mínimo de 0,43 para Uruguai e um máximo de 0,59 para o Brasil.

62% dos países latino-americanos apresentaram uma tendência a uma maior concentração de renda.

Figura 3.6



Fonte: BID, 1998

Tabela 3.2

Evolução do Índice de Gini : América Latina 1989/2002

Ano	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Cta. Rica	Equador	Guatemala	Honduras	México	Panamá	Paraguai	Uruguai	Venezuela
1989/90	0,501	0,538	0,627	0,554	0,438	0,461	0,582	0,615	0,536	0,545	0,447	0,492	0,471
2002	0,590	0,614	0,639	0,550	0,488	0,513	0,543	0,588	0,514	0,561	0,570	0,455	0,500

Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL. Panorama Social de América Latina 2004

Ao comparar o Gini de 2002 com o Gini de 1989/90 na tabela 3.2, é possível verificar uma convergência à concentração da renda. Os valores extremos entre os que os índices de Gini flutuam, aumentaram. Enquanto que em 1990 o limite inferior do Gini era de 0,438 na Costa Rica e o superior era de 0,627 no Brasil, em 2002 passaram a ser 0,456 no Uruguai e 0,639 no Brasil. Os altos valores de desigualdade social se explicam na alta participação dos 10% mais ricos na renda total da América Latina. Estes 10% mais ricos se encontram relacionados a uma parcela da população, na maioria dos casos mundial, que possui o controle oligopolístico de grandes empresas, em grande parte transnacionais, que controlam a atividade econômica e financeira. Isto está em estreita correlação com o crescimento das empresas transnacionais no mundo e sua importância crescente nas economias latino-americanas, na medida em que o controle destas empresas multinacionais é exclusivo a uma parcela pequena de pessoas. Além do mais, seu funcionamento *em redes planetárias* as torna, sob o ponto de

vista da concorrência capitalista, melhores o que deixa pouco espaço para o que poderia ser chamado de mercado interno competitivo em cada país.

Neste contexto a desigualdade social verificada na América Latina tem uma estreita correlação com o contexto mundial, no qual há uma repartição da renda desigual que beneficia a poucos países e deixa um grande grupo em condição de pobreza. Segundo o Banco Mundial (1997), menos de um quinto da população mundial concentrada em 51 países se apropria de mais de 4/5 da renda mundial, enquanto que o 56% da população mundial se apropria de menos do 5% do PIB mundial.

Tabela 3.3

Desigualdade Econômica Mundial, 1997

	% População	% PIB
Países renda alta	15.91%	81.29%
Resto do mundo	84.10%	18.71%

Elaborado pela autora. Fonte: Estenssoro, 2003

A disparidade entre nações é uma variável que tem uma tendência crescente ao longo das décadas. Segundo Estenssoro (2003) :

a proporção dos 20% mais pobres e dos 20% mais ricos entre 1960 e 1989 aumenta continuamente, elevando a desigualdade social no mundo como um todo, o que evidencia uma tendência global, uma dinâmica do capitalismo enquanto modo de produção hegemônico (pág. 83).

Ao observar o período compreendido entre os anos 1988 e 1993 se nota que a participação do 80% mais pobres do mundo passou de 41% para 37,1% da renda mundial, enquanto que nesse mesmo período os 10% mais ricos passaram a controlar mais da metade da renda mundial. Se observa ainda que o 1% mais rico do mundo se apropria de mais renda relativa que os 50% mais pobres. Enquanto o 1% mais rico possui 9,5% da renda mundial, os 50% mais pobres do mundo se apropriam de 8,5%.

Tabela 3.4
Percentagem Cumulativa da Participação da Renda no Mundo, 1988/2003

% Cumulativa da População mundial mais Pobre	% da renda	
	1988	1993
10%	0,9	0,8
20%	2,3	2
50%	9,6	8,5
75%	25,9	22,3
80%	41	37,1
Mais Ricos		
10%	46,9	50,8
5%	31,2	33,7
1%	9,3	9,5

Elaborado pela autora. Fonte: Milanovic, 1999.

III.2.2 Desemprego

Segundo a CEPAL e o BID a melhor forma de combater a pobreza é a criação de fontes de renda para a população pobre. Ou seja, o combate à pobreza consistiria basicamente na criação de empregos. Se o crescimento econômico não atinge às camadas da população mais carentes, criando empregos de alta produtividade, a pobreza e a desigualdade social tendem a aumentar. Uma maior produtividade deveria ser refletida no aumento dos salários, mas como se verá no capítulo que analisa a dinâmica capitalista, o próprio modo de produção capitalista engendra a exclusão social e a concentração de capital, e os ganhos de produtividade na América Latina não são repassados ao trabalhador. Portanto, dentro deste contexto, tanto a criação de empregos quanto a luta pelo reajuste salarial não são mais do que novas alavancas da estrutura capitalista.

O desemprego é uma manifestação da pobreza, no entanto constitui também causa da mesma. A falta de acesso a uma renda constante e a um trabalho de qualidade (leia-se com acesso à seguridade social, contrato formal, férias, etc.) geram carências que, se persistentes, se convertem numa situação de pobreza. Por sua vez a condição de pobreza obriga muitas pessoas a prescindir da educação escolar e/ou universitária na medida que têm de trabalhar para garantir o sustento do lar, fato que marginaliza uma camada da população que por não ter acesso a uma melhor educação não terá acesso a melhores trabalhos e salários no futuro.

Em geral, pode-se afirmar que a falta de empregos afeta mais a população pobre do que as camadas mais ricas. Segundo Estenssoro (2003), em 1999, em 8 países sul-americanos, o quintil mais pobre da população apresentava uma taxa de desemprego de 27,8% enquanto que o quintil mais rico esta taxa era de somente 4,6%.

Além da criação de empregos para pessoas de baixa renda, a inflação e as transferências seriam também fatores importantes na diminuição da pobreza. Uma inflação baixa aumentaria o poder aquisitivo do salário e as transferências (leia-se aposentadorias e pensões) consistiriam fontes importantes de renda para as camadas sociais mais necessitadas.

Na medida em que aumenta o número de pessoas desempregadas, o salário por família diminui e com isto as possibilidades de ter acesso a uma cesta básica e serviços fundamentais (água, luz, etc.) diminui também. Na tabela 3.5 pode-se observar que, numa amostra de 17 países, houve aumento do desemprego urbano para 64,7% destes. Na Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Nicarágua, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela houve aumento do desemprego se comparando os períodos 1990 e 2003.

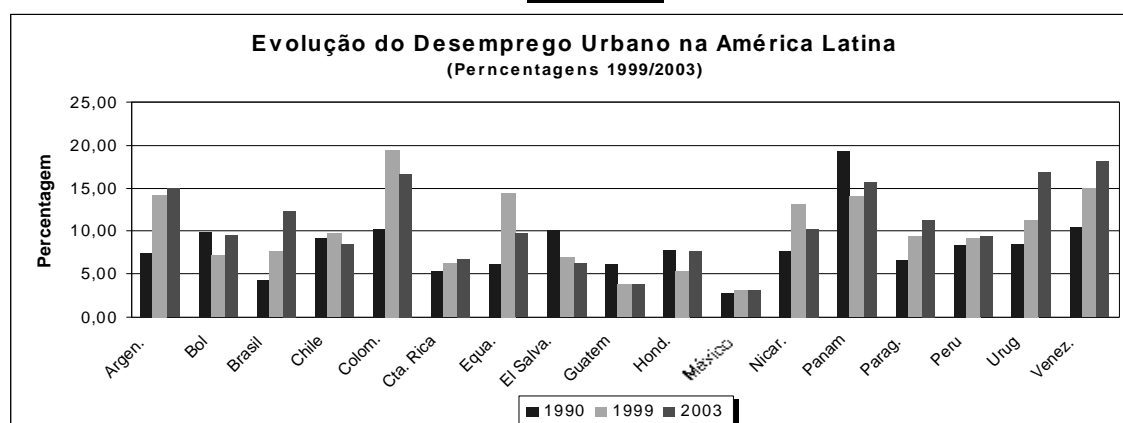
Tabela 3.5

Evolução do Desemprego Urbano em Percentagens: América Latina 1990/2003

Ano	Argen. n.	Bol .	Brasil	Chile	Colom. .	Cta. Rica	Equa. .	El Salva. .	Guate m	Hond. .	Méxic o	Nicar. .	Panam	Parag .	Peru	Uru g	Venez. .
1990	7,4	9,9	4,3	9,2	10,2	5,4	6,1	10,0	6,1	7,8	2,7	7,6	19,3	6,6	8,3	8,5	10,4
1999	14,3	7,2	7,6	9,8	19,4	6,2	14,4	6,9	3,8	5,3	3,2	13,2	14,0	9,4	9,2	11,3	15,0
2003	15,0	9,5	12,3	8,5	16,7	6,7	9,8	6,2	3,8	7,6	3,2	10,2	15,6	11,2	9,4	16,9	18,0

Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL, 2004

Figura 3.7



Elaborado pela autora. Fonte: CEPAL. 2004

É importante comentar o caso do México. Observando o desemprego neste país em comparação com os outros países da América Latina, observa-se que é relativamente baixo, no entanto entre 1990 e 1999 o salário mínimo mexicano perdeu 50% do seu poder aquisitivo. Além disso, o governo mexicano não fornece seguro de desemprego, motivo que força a aceitação de qualquer trabalho disponível sem importar qual é a remuneração ou quais as condições de trabalho.(ESTENSSORO, 2003)

Em média, o 55% dos trabalhadores mexicanos ocupados recebem menos de dois salários mínimos, e 73% recebem menos de três salários mínimos. Conclui-se que o baixo nível de desemprego encobre, de certa maneira, o problema do emprego sob condições precárias: mal pago, instável e de baixa produtividade. Este consiste, basicamente, no trabalho não-remunerado e nos micronegócios. Estima-se que estes últimos representassem nos anos 1990 cerca de 40% do total da mão-de-obra urbana, que, por sua vez, incorpora cada vez mais mulheres e crianças.(ESTENSSORO, 2003)

III.2.3 Precarização do Emprego

Segundo a CEPAL (2004), ao mesmo tempo em que o desemprego piorou na América Latina, a informalidade e a precariedade das condições empregatícias formais aumentaram de maneira expansiva, sendo que, desde 1990, 66% dos novos ocupados são absorvidos pelo setor informal, e somente 44% dos novos ocupados têm acesso aos serviços de seguridade social. Segundo a Organização Internacional de Trabalho (OIT) no ano de 2003 se observou um aumento na informalidade que afeta 46.7% dos ocupados urbanos.

Para analisar a exploração do trabalhador, ou seja, as condições de trabalho às quais este é submetido, é importante estudar o crescimento da informalidade dos trabalhos na medida em que as condições neste tipo de emprego são mais precárias. Segundo a OIT (2003), a maior precariedade do emprego se deve tanto ao aumento da informalidade quanto à diminuição da seguridade social, sendo que este último processo se manifesta a partir da redução das percentagens de assalariados que contribuem na seguridade social em relação ao total. Esta cifra passou de 66.6% no ano de 1990 para 63.7% no ano de 2002. Segundo a

OIT(2003) somente 4 de cada 10 novos ocupados teriam acesso à seguridade social e no setor informal este número passaria a ser 2 de cada 10, entre os anos 1999 e 2002.

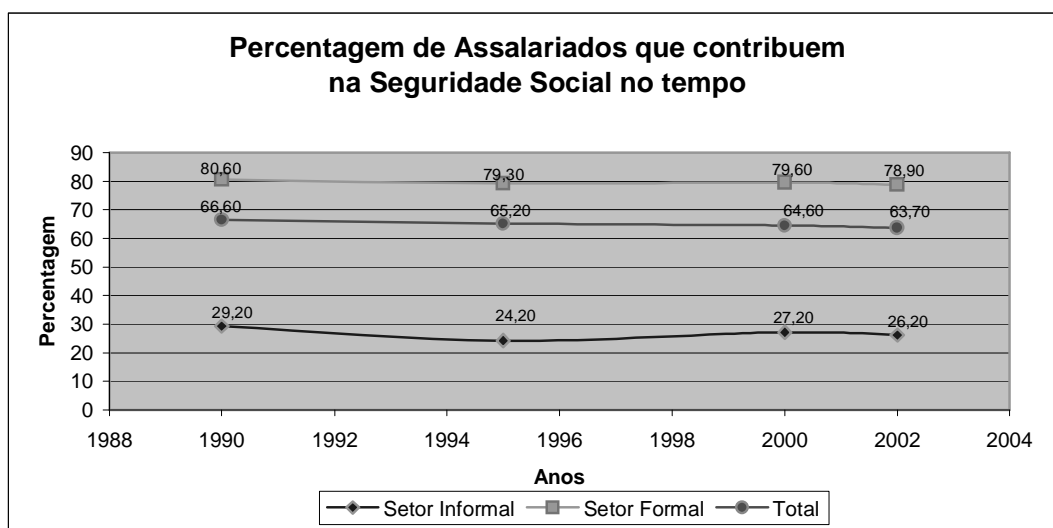
Tabela 3.6

**Percentagem de assalariados que cotizam em Seguridade Social:
América Latina, 1990-2002**

América Latina	Setor Informal	Setor Formal	Total
1990	29,20	80,60	66,60
1995	24,20	79,30	65,20
2000	27,20	79,60	64,60
2002	26,20	78,90	63,70

Elaborado pela autora. Fonte: OIT, 2003

Figura 3.8



Elaborado pela autora. Fonte: OIT, 2003

Como pode ser observado na figura 3.8, a seguridade social é preferentemente cotizada no setor formal. Mesmo assim, durante a década de 1990 até o ano de 2002 se observa uma tendência à diminuição dos assalariados que contribuem na seguridade social também neste setor.

Segundo a OIT (2003), o deslocamento de empregos do setor formal para empregos não qualificados, normalmente serviços, em pequenas empresas (micro-empresas), com

jornadas de trabalho parciais ou de duração temporal e com alta rotatividade de pessoal, implicarão certamente numa queda da taxa de seguridade social média na economia. A elevação da informalidade na economia decorrerá certamente no aumento de pessoas que não contribuem em seguridade social. Em suma, a exclusão social de alguns intensifica a exploração de outros. O excesso de oferta de mão-de-obra desqualificada:

pressiona os salários dos trabalhadores para baixo, assim como o crescimento da terceirização e da informalidade das relações de trabalho já afeta trabalhadores qualificados e empregados com diploma universitário, bem como a longa jornada de trabalho de alguns implica no desemprego de outros. Uma vez que a perda do emprego formal representa o mais importante processo de exclusão social. (ESTENSSORO, pág.172)

O processo de informalidade nos empregos piorou durante o período que vai de 1990 ao ano 2002. Segundo a OIT (2003), 66 de cada 100 novos ocupados são informais neste período sendo que a percentagem de ocupados informais passa de 42.8% em 1990 para 46.5% no ano de 2002.

A informalidade no emprego implica o aumento do setor terciário, dado que a estrutura do setor informal está concentrada nos serviços, particularmente nos que são menos produtivos. Segundo a OIT(2003), quando se observa a distribuição ocupacional por setores de atividade econômica, constata-se uma ocupação majoritária no setor de terciário, o qual se encontra em expansão, sendo que em 1990 passou de 71.2% do emprego total para 74.1% no ano 2002. A tendência à terceirização dos empregos implicaria que 9.4 de cada 10 novos ocupados trabalham no setor de serviços desde 1990.

Segundo a OIT(2003), no ano de 2003 haveria mais emprego relativamente, porém de menor qualidade. A queda deste indicador sugeriria que a maioria dos novos ocupados se encontra em atividades de baixo nível de produtividade, o que segundo a OIT se traduz em maior ocupação no setor informal, o qual implica por sua vez maior emprego no setor de serviços.

III.2.4 Salários e Produtividade

Segundo a CEPAL (1997), no último decênio a diferença salarial entre os trabalhadores qualificados e não-qualificados aumentou significativamente. Na América Latina a diferença de rendas entre os profissionais e técnicos e os trabalhadores de baixa produtividade elevou-se de 40% a 60% entre 1990 e 1994. Oito de dez países da América Latina ampliaram a brecha entre as remunerações de trabalhos qualificados e não qualificados entre 1990-1990 e 1994. No México a relação entre a renda média dos trabalhadores altamente qualificados e os não qualificados elevou-se de 138% em 1989 a 203% em 1994; no Chile passou de 169% em 1990 a 205% em 1995 e no Brasil, de 226% em 1987 a 326% em 1993.

Desde o ponto de vista salarial, uma maior exploração se verifica, quando os salários reais diminuem ao longo dos anos, ou quando a produtividade do trabalho cresce mais do que os salários reais. Neste caso, não se estaria efetivando o ganho de produtividade para o trabalhador, o qual seria apropriado só pelo capitalista. Em outras palavras, isto equivaleria a afirmar que a taxa de mais valia aumentaria devido à maior exploração do trabalhador. Se verá na continuação se isto se efetivou ao longo da década de 1990.

Considerando um tipo de medida da produtividade laboral, a produção que cada trabalhador realiza, tem-se que:

Tabela 3.7

PIB por Trabalhador 1980-1998

(Milhares de dólares 1980=100)

PBI por Trabalhador	1980	1990	1998	Variação 90/98 (%)
Argentina	14,10	10,60	15,20	43,40%
Bolívia	5,30	4,20	4,40	4,76%
Brasil	9,50	8,50	8,60	1,18%
Chile	10,90	11,10	16,10	45,05%
Colômbia	8,10	8,90	10,00	12,36%
Costa Rica	9,20	8,20	8,80	7,32%
México	17,00	16,00	16,10	0,63%
Peru	8,40	5,50	6,20	12,73%

Elaborada pela autora. Fonte: Stallings, Peres, 2002

Tabela 3.8**Médias dos Salários Reais no Setor Formal: 1980-1998**

Salário Médio Real (S.Formal)	1980	1991	1998	Variação 98/91 (%)
Argentina	130,00	101,40	99,10	-2,27%
Bolívia	64,90	93,40	127,50	36,51%
Brasil	91,30	85,20	106,10	24,53%
Chile	95,40	104,90	135,30	28,98%
Colômbia	85,00	97,40	108,40	11,29%
Costa Rica	115,80	95,40	117,60	23,27%
México	128,30	106,50	103,90	-2,44%
Peru	309,30	115,20	108,20	-6,08%

Elaborada pela autora. Fonte: Stallings, Peres, 2002

Tabela 3.9**Comparação da variação da Produtividade Laboral e do Salário Real:****América Latina, 1990/1998**

Países	Variação 91/98 Salário Médio Real	Variação 90/98 (%) Produtividade Laboral
Argentina	-2,27%	43,40%
Bolívia	36,51%	4,76%
Brasil	24,53%	1,18%
Chile	28,98%	45,05%
Colômbia	11,29%	12,36%
Costa Rica	23,27%	7,32%
México	-2,44%	0,63%
Peru	-6,08%	12,73%

Elaborada pela autora com base nos dados disponíveis

A tabela 3.9 foi criada a partir das tabelas 3.7 e 3.8. Como pode ser verificado a partir desses dados, a produtividade laboral cresceu mais do que os salários reais na Argentina, no Chile, na Colômbia, no México e no Peru. Portanto haveria uma maior apropriação do produto do trabalho nesses cinco países, o que equivale a afirmar que a taxa de exploração teria aumentado na medida em que o capitalista não está, de fato, transferindo os ganhos de produtividade nos salários dos trabalhadores. Os outros três países analisados (Bolívia, Brasil

e Costa Rica) tiveram um crescimento do salário real por cima da taxa de crescimento da produtividade laboral. Porém, muitos ganhos de produtividade se devem também a demissões em massa na década de 90; Neste sentido, o aumento do emprego foi menor que o aumento da produtividade em todos os países da América Latina, à exceção da Bolívia e do Equador. Considerando a produtividade laboral na indústria manufatureira latino-americana, Katz (2001) corrobora esta afirmação na tabela 3.10:

Tabela 3.10

Emprego e Produtividade Laboral na Indústria Manufatureira Latino-americana: 1990/1998 (Taxas anuais de crescimento)

Países	Emprego	Produtividade
		e
Argentina	-2.5	7.9
Bolívia	4.1	-0.1
Brasil	-5.9	6.4
Chile	0.3	4.4
Colômbia	-1.8	3.3
Costa Rica	1.8	2.0
Equador	2.9	2.7
México	1.0	2.7
Panamá	0.5	4.2
Peru	2.0	3.1
Uruguai	-8.0	8.2
Venezuela	-1.0	4.8

Elaborado pela autora com base nos dados disponíveis

Katz (2001) afirma que as estatísticas de produção e produtividade na América Latina indicam que o aparelho produtivo teria se especializado em dois grandes modelos de especialização produtiva e de comércio. O primeiro modelo é característico dos países do Sul (Chile, Argentina, Brasil) e de alguns países andinos (Peru e Colômbia) e apresenta uma nova ênfase nas atividades de transformação de recursos naturais que produzem commodities industriais, como óleos vegetais, celulose, papel, aço, entre outros. Trata-se de indústrias que utilizam de maneira intensiva os recursos naturais, e a produção acontece em plantas altamente automatizadas, com pouca utilização de mão-de-obra e muito capital. A demanda mundial destes setores cresce de maneira lenta e sob o ponto de vista tecnológico, constituem indústrias maduras, nas quais não há maiores esforços de engenharia que visem a criação de novos produtos.

Já no caso do México e vários países pequenos da América Central, o novo padrão produtivo intensificou a participação de indústrias ensambladoras de aparelhos eletrônicos, computadores e automóveis, cujo mercado de destino é o estadunidense. Trata-se basicamente de plantas de montagem de insumos intermediários importados. Neste tipo de indústria se faz uso intensivo da mão-de-obra, porém as condições empregatícias são precárias e os salários, baixos:

La maquila mexicana generó más de un millón de nuevos puestos de trabajo en el decenio de 1990(...)pero pagando salarios que son sólo una fracción —no mucho más del 10%— del que pagan los países desarrollados (KATZ, pág. 142)

Segundo Katz (2001) em ambos os modelos, a indústria que produz bens-salário, como calçado, têxteis, móveis perdeu importância relativa. E particularmente na Argentina, Chile e Peru, as indústrias produtoras de bens de capital e de equipamento agrícola têm decrescido notavelmente.

Em suma, aumentou a produtividade nas indústrias maquiladoras e de transformação de recursos naturais. E, perderam produtividade internacional, as indústrias que fazem uso intensivo do conhecimento e de mão-de-obra não qualificada para produzir bens-salário para o mercado interno, o qual, segundo Katz(2001), *en las actuales circunstancias difícilmente puede comportarse como motor de la economía interna* (pág. 147). Nos setores onde a produtividade teria aumentado tendem a predominar as subsidiárias locais de empresas de capital estrangeiro e os grandes conglomerados de capital internacional, enquanto que nos setores que perderam produtividade, se destacam pequenas e médias empresas, de propriedade familiar ou não.

Já no que diz respeito ao ano 2000, houve um grande crescimento das economias latino-americanas e do Caribe, o PIB regional aumentou em 4% sendo que o principal motor da recuperação foi o auge das exportações. No entanto, o maior crescimento não se refletiu no mercado de trabalho na medida em que não houve mudanças importantes e a taxa de desemprego na América Latina se manteve próxima a 9%. Os salários reais não se elevaram

significativamente nesse ano, no setor formal subiu apenas em 1.5% na América Latina. (CEPAL, 2000)

No ano 2003 o poder aquisitivo dos salários mínimos piorou e teve um queda de - 1.6% nos três primeiros trimestres de 2003 em relação ao mesmo período em 2002. O poder aquisitivo dos salários reais no setor industrial estaria também em queda de -4,8%. (OIT, 2004)

CAPÍTULO IV

CONCENTRAÇÃO DO CAPITAL NA AMÉRICA LATINA. CARACTERIZAÇÃO E MANIFESTAÇÕES

Continuando a lógica exposta na metodologia, cabe a este capítulo caracterizar a concentração de capital e os fenômenos através dos quais esta se manifesta. Portanto, esta seção buscará, analogamente à seção anterior, reproduzir a realidade através das manifestações da concentração de capital. Com este intuito, apresentam-se índices e informações sobre a tendência da concentração de capital durante a década de 1990, como tentativas de se apropriar da realidade. Busca-se assim dimensionar a concentração e centralização de capital na América Latina.

IV.1 Caracterização

A concentração²⁶ (e centralização) do capital são fenômenos bastante antigos, porém vêm se intensificando no mundo a partir dos avanços tecnológicos, do desenvolvimento das telecomunicações e da financeirização do capital. De maneira particular na América Latina este processo se acelera a partir da liberalização dos mercados e desregulação das economias. Os ajustes macroeconômicos impostos pelo FMI na maior parte dos países latino-americanos a partir da crise da dívida, que objetivaram criar melhores condições de estabilidade perante o problema da inflação, impulsionaram este processo.

Certamente as reformas estruturais de corte neoliberal caracterizadas pela liberalização e desregulação da economia em toda a América Latina constituíram um fator de intensificação da concentração e centralização do capital, na medida em que o capital passou a se mobilizar sem restrições e sob o mesmo tratamento que o capital nacional. Logo, beneficiou-se o grande capital que passou a possuir ativos nacionais ou em território nacional a partir das

²⁶ Num sentido amplo, pode-se entender a concentração como um processo que consiste no aumento de controle exercido pelas grandes empresas sobre a atividade econômica. Desta forma, o grau de concentração sintetiza a estrutura produtiva, uma vez que incorpora tanto aspectos tecnológicos relacionados ao porte quanto à consolidação do poder de mercado de um setor (Feijo, 2003). O capítulo 2 apresentou as diferenças, desde o ponto de vista marxista, sobre concentração e centralização de capital. Dado que hoje em dia estes fenômenos acontecem de maneira combinada, a palavra concentração de capital neste capítulo é utilizada para designar ambos os processos.

privatizações, aquisições, fusões e através de projetos tipo *green fields* (como as *maquilas* no México, por exemplo).

Tradicionalmente os grandes setores econômicos na América Latina eram propriedade do Estado. Havia também forte presença de grupos familiares que buscavam o paternalismo estatal em suas operações. Hoje em dia, a configuração industrial da América Latina está sendo cada vez mais internacionalizada sob o domínio de grandes grupos que controlam o poder econômico em nível mundial. Em alguns países, como no Brasil, algumas empresas e grupos industriais se encontram ainda sob o controle familiar, porém os grupos internacionais já começam a dominar vários setores industriais. Na continuação se verá qual é a situação brasileira, maior potência periférica da América Latina, para posteriormente caracterizar a concentração industrial e financeira dos grandes grupos econômicos na América Latina.

IV.1.1 Os grandes grupos e empresas no Brasil e a concentração de capital

Segundo a CEPAL(1998), o ajuste da economia brasileira durante a década dos 90 foi tanto intenso quanto extenso. A reestruturação patrimonial se deu sob a forma de vendas, fusões e aquisições e com uma forte tendência à desnacionalização e concentração de capital.

Segundo o mesmo estudo, no Brasil, 90% dos 300 maiores grupos privados nacionais se encontram sob controle familiar e são administrados por uma família só, sendo que a participação dessas famílias na economia aumentou desde finais dos oitenta. Portanto, ainda haveria no Brasil grandes grupos familiares que estão ampliando seu controle econômico em resposta às mudanças macroeconômicas, fato que revela uma tendência interna e elitizada à concentração de capital no Brasil.

A abertura comercial motivou de maneira crescente a reestruturação patrimonial derivada de fusões, aquisições e vendas, como resposta à pressão competitiva, que se apresentou sem precedentes em relação a seu grau de intensidade. Uma das estratégias das empresas destacadas pela CEPAL (1998) é a ênfase no aumento da importância atribuída aos mercados externos e às exportações, ou seja, na busca de lucros altos as empresas encontram uma melhor resposta na exportação do que no mercado interno. As empresas brasileiras

estariam buscando aumentos de produtividade e geração de capacidades tecnológicas na tentativa de fazer frente às mudanças macroeconômicas. Dentro desse marco, as privatizações estimularam acordos entre grupos de capital privado nacional de base industrial e de construção pesada, grupos financeiros, fundos de aposentadoria nacionais e grupos estrangeiros.

Na publicação das 500 maiores empresas da revista Exame (2004), a relação do ranking (por vendas) das 20 empresas que mais faturaram é o seguinte:

Tabela 4.1
Ranking das 20 maiores empresas no Brasil (Por vendas)

Empresa	Controle Acionário	Setor
Telemar	Brasileiro	Telecomunicações
Telefônica	Espanhol	Telecomunicações
CBB/Ambev	Brasileiro	Alimentos, Bebidas, Fumo
Ipiranga	Brasileiro	Atacado e Com.ext
Volkswagen	Alemão	Automotivo
Shell	anglo-holandês	Atacado e Com.ext
GM	Americano	Automotivo
Brasil Telecom	Brasileiro	Telecomunicações
Bunge Alimentos	Bermudense	Alimentos, Bebidas, Fumo
Grupo Pão de Açúcar	Brasileiro	Comércio Varejista
Vale do rio Doce	Brasileiro	Mineração
Carrefour	Francês	Comércio Varejista
Braskem	Brasileiro	Química e Petroquímica
Esso	norte-americano	Atacado e Com.ext
Texaco	norte-americano	Atacado e Com.ext
Embratel	Mexicano	Telecomunicações
cargill	Norte-americano	Alimentos, Bebidas, Fumo
Nestlé	Suíço	Alimentos, Bebidas, Fumo
Fiat	Italiano	Automotivo
CSN	Brasileiro	Siderurgia, metalurgia

Elaborado pela autora. Fonte: Revista Exame, 2004

Como pode ser observado na tabela 4.1, estas empresas fazem parte de grandes conglomerados econômicos que atuam em mais de uma indústria e/ou em mais de um país. Trata-se de grandes multinacionais que continuam concentrando capital a partir de novas

fusões e aquisições, e que por sua vez configuram um grupo industrial que exerce o controle em outros setores. Tal é o caso da Telefônica (Telefônica, Vivo, Terra), Ambev (Bebidas, Cervejaria Skol, Antártica, Pepsi), Ipiranga (Cia. Bras. Petróleo, Refinaria, Petroquímica Chile), Shell (Shell Barsil, Petróleo Sabbá, Incolub, lojas conveniência), GM (General Motors, Banco GM, GM leasing, Consórcio nacional GM, GM serviços; constitui a maior montadora do mundo, com aproximadamente 30% do mercado norte-americano), Bunge (alimentos, fertilizantes), Pão de Açúcar (Cia. Brasileira de Distribuição, Novasoc, Golden), Vale do Rio Doce, Carrefour (maior rede varejista de alimentos da Europa, com sede em Paris, consta com sucursais em 26 países)²⁷, Cargill (maior corporação de comercialização e processamento de grãos do mundo, uma das líderes do setor de commodities, com sede em Minnesota, está presente em 59 países), Nestlé (Café, sorvetes, água mineral, ocupa o primeiro lugar no ranking mundial das corporações de alimentos), Fiat.

Para ter uma idéia do poder das empresas propriamente ditas brasileiras, basta mencionar sua participação de mercado (*market-share*) no país. Em 2001 a Telemar controlava 49% do mercado total de telecomunicações, enquanto que a Brasil Telecom, controlava 19,36%. Em julho de 2002 a AMBEV reportou um market-share consolidado de 66,8%. Em 2000 a participação da Ipiranga em óleos e lubrificantes ficou em 26,05% e em 1999, a Cia. Vale do Rio Doce controlou 51,7% do mercado total de minério de ferro. Esses dados demonstram uma clara tendência à monopolização do capital no Brasil.

Uma outra tendência que cabe ser ressaltada é o fato que entre as 20 maiores empresas só oito delas são brasileiras, o que explica uma nova configuração mundial liderada por grandes grupos que controlam as atividades econômicas em escala planetária.

Em 2003 um exame sobre a concentração industrial e Produtividade no Brasil, realizado por economistas do IBGE (Feijo, 2003), revelou um crescimento acentuado da concentração quando se analisando os anos 1985 em comparação com os anos de 1994 e

²⁷ Metade das 20 maiores redes de supermercados brasileiros passaram a ter participação de capital estrangeiro e até 2005 se espera que esta percentagem chegue a 70% (DREIFUSS, 2004)

1998²⁸. Neste exame foram utilizados os índices de concentração CR4 e CR12. O CR4 (ou CR12) é uma razão de concentração que indica a percentagem da indústria correspondente às quatro (ou doze) maiores empresas na indústria. Considera-se a participação das maiores empresas no total. Este estudo mostrou que em geral houve um aumento da concentração tanto se analisando o índice CR4 quanto o CR12, ou seja houve uma participação crescente das 4 (ou 12) maiores empresas no total das vendas brutas industriais.

Tomando como base este estudo, que separa as atividades industriais segundo a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE), efetua-se neste trabalho a divisão em Setores Oligopólicos, Setores de Concentração Média e Setores Competitivos. Para esta nova divisão se levou em consideração o índice CR4, previamente calculado no exame citado acima. Para se determinar o Setor Oligopólico se utilizou o CR4 maior ao 50%, ou seja, sempre que as 4 maiores empresas dominassem 50% ou mais das vendas brutas totais da indústria, o setor poderia ser considerado como oligopólico ($CR4 > 50\%$). Se as 4 maiores empresas dominassem entre 25% e 50% do total das vendas brutas poderia ser considerado como um setor de concentração média ($25\% < CR4 < 50\%$). Finalmente se as 4 maiores empresas dominassem até 25% das vendas brutas totais poderia ser considerado um setor competitivo ($CR4 < 25\%$). (Veja Anexo Estatístico 1)

Quando se analisa o período de 1985, comparativamente com o período de 1994 e 1998, se observa que o setor oligopólico ($CR4 > 50\%$) não parou de crescer ao longo do tempo. Em relação à evolução do setor competitivo se observa uma tendência de leve crescimento do ano 1985 a 1994 e posteriormente uma queda acentuada de 1994 para 1998. A tabela 4.2 indica que, em 1985, 28 setores poderiam ser considerados como oligopólicos enquanto que em 1998 este número se eleva para 37. Em outras palavras, no ano de 1998 as quatro maiores empresas dominariam as vendas brutas totais da economia em 50% ou mais em 37 setores da indústria brasileira. Os setores competitivos teriam diminuído passando de 24 para 19 do ano 1985 para o ano 1998.

²⁸ Este mesmo estudo analisa o mercado de trabalho nesse período e estima que o emprego industrial teria diminuído em 12% de 1994 para 1998. Revela ademais uma forte correlação entre o nível de produtividade e a concentração. Porém, no Brasil os maiores níveis de produtividade estariam mais associados à maiores taxas de desemprego segundo Stallings e Peres (2002).

Tabela 4.2
Setores Oligopólicos, de Concentração Média e Competitivos
no Brasil a partir do CR4²⁹

Setores/Anos	1985	1994	1998
Setores Oligopólicos (CR4>50%)	28	31	37
Setores de Concentração Média (25%<CR4<50%)	38	31	34
Setores Competitivos (CR4<25%)	24	28	19

Elaborado pela autora. Fonte: Anexo estatístico a partir de Feijoo, 2003

Figura 4.1

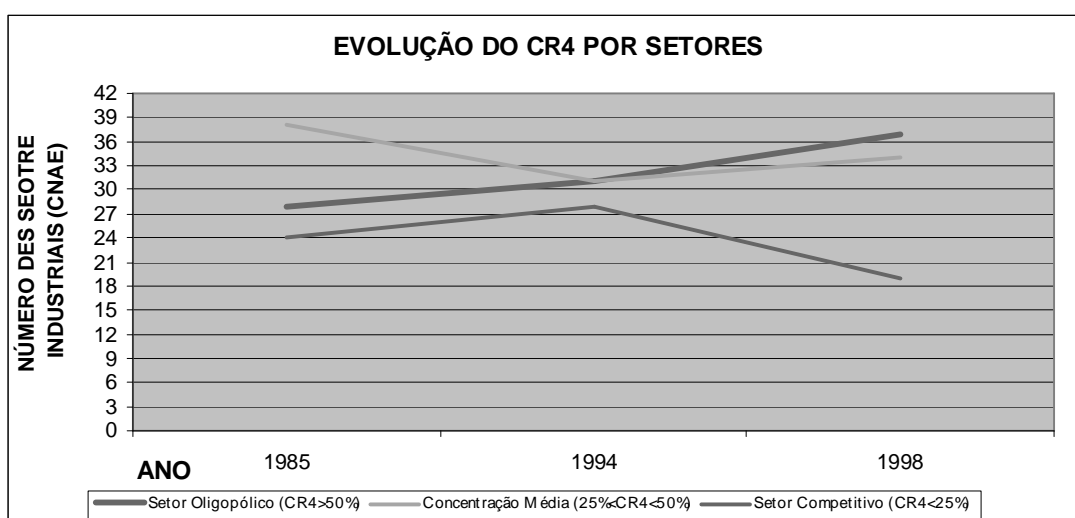


Gráfico elaborado pela autora. Fonte: Anexo estatístico a partir de Feijoo, 2003

Entre os setores que se encontram no CR4>50% se incluem: fabricação de produtos de fumo, refino de petróleo, siderúrgicas integradas, fabricação de motores elétricos, só por citar alguns setores onde atuam grandes conglomerados econômicos como são a Sadia, Cargill, Ambev, Nestlé, Bunge, Souza, Petrobrás, Ipiranga, Shell, Esso, Texaco, Braskem, CSN, Gradau, Usiminas, Weg. Esses grandes grupos, como já foi mencionado acima, muitas vezes atuam não só num setor mas desenvolvem diversas atividades, relacionadas ou não, em outros setores, o que termina por elevar ainda mais o seu poder econômico. Dentro deste contexto, o processo de fusões e aquisições tem motivado a concentração do poder econômico de grandes conglomerados nacionais e internacionais.

²⁹ A ausência de dados para o ano 2004 se deve a que o estudo do qual se partiu não atualizou a pesquisa e seu cálculo fugiu do alcance deste trabalho devido à miniciuidade, tempo e equipo de pessoas que teriam de ser dedicados ao mesmo, como pode ser verificado no Anexo Estatístico.

Em suma, pode-se concluir que houve no período analisado um aumento na concentração da indústria brasileira e de forma clara a partir de 1995. Como uma primeira aproximação pode-se dizer que a onda de fusões e aquisições propiciada pela estabilização da economia pós-real teria estimulado fusões de grandes empresas, o que gerou uma maior concentração na indústria brasileira. A concorrência internacional impossibilitaria a atuação da PYME, o que se revela na diminuição dos setores competitivos no ano de 1998. Nesse contexto, a elevação do grau de monopolização da economia prejudica os preços na medida em que estes são controlados pelas grandes empresas e, neste marco, o consumidor vê deteriorado seu poder aquisitivo.

IV.1.2 As Grandes empresas na América Latina

Em relação à organização das grandes empresas na América Latina observa-se também uma grande concentração através dos conglomerados latino-americanos e estrangeiros que atuam em diferentes setores. Cabe destacar que a partir do processo de ajuste pelo qual passaram as economias latino-americanas, e de maneira específica a partir do processo de privatização, as empresas estatais quase desaparecem em favor da entrada de empresas oligopólicas em nível mundial.

Na Argentina ao redor de 40 organizações controlam 700 grandes empresas. As mesmas aportam ao redor de 30% do valor da produção industrial e contribuem com 35% das exportações manufatureiras daquele país. A CEPAL(1998) afirma que existem dois pólos que sustentam o processo de inserção internacional na economia Argentina, um deles é configurado pelos conglomerados de capital nacional e o outro pelas multinacionais. Os conglomerados operam em diversos setores e sua característica central é a diversificação. Destacam-se os grupos produtores de insumos básicos (petróleo, aço, alumínio, cimento), energia, alimentos (azeites, doces, lácteos) e alguns serviços especializados (multimídia, transporte, comunicações).

No Chile se estão consolidando setores emergentes, como o de telecomunicações e eletricidade. O grupo ENERSIS, *holding* ou matriz, criado nos anos oitenta tem o controle da principal empresa de geração elétrica (Endesa) e da principal distribuidora (Chilectra). A

empresa de telecomunicações Telefónica Española controla a Companhia de Telefones do Chile (CTC), privatizada desde 1990. Os grupos tradicionais, como Angelini, Matte, Luksic, Said e Edwards controlam oito das vinte empresas líderes do Chile (Copec, Celco, CMPC, Entel, Madeco, CCU, el Mercurio), sendo que a demanda dessas vinte empresas líderes por insumos diretos, indiretos e serviços alcançou, em 1998 US\$ 8400 milhões, o que representa 15% do produto nacional bruto. (CEPAL, 1998).

Na Colômbia, a década de noventa se caracterizou por desequilíbrios sérios na economia. O processo de abertura comercial fortaleceu grandes grupos econômicos, os quais conseguiram se apropriar de grandes lucros mediante a prestação de serviços como a distribuição de eletricidade, telecomunicações e atividades financeiras. A abertura na Colômbia, diferentemente do que ocorreu no Brasil, por exemplo, não significou maiores esforços exportadores e, inclusive, a relação entre exportações e importações caiu durante a década de 90. Embora a produtividade do trabalho (vendas por trabalhador) tenha aumentado nesse período, isto se deu a partir de uma redução do emprego em 8%. Além do mais, as empresas não conseguiram absorver os benefícios da abertura para gerar uma maior produção, mas se dedicaram preferencialmente a comercializar bens importados (CEPAL, 1998).

No México houve um processo de internacionalização mais acentuado por parte das empresas nacionais, o que mostra um melhor desempenho das companhias mexicanas se comparado com as colombianas. Entre 1990 e novembro de 2000, se registraram 253 operações *outward*³⁰ (investimentos efetuados por empresas de países subdesenvolvidos fora do país) por um valor de 18 640 milhões de dólares, enquanto que as operações *inward* (investimentos realizados por empresas de países desenvolvidos em países periféricos) registraram 819 operações por um valor aproximado de 37. 015,6 milhões de dólares (CEPAL, 2001). Os grupos econômicos tradicionais mexicanos participam de um novo perfil econômico junto com os conglomerados internacionais, porém a situação de câmbio estrutural combinada com a liderança empresarial privada nacional estaria criando uma ordem econômica altamente

³⁰ Na verdade as operações *outward* se explicam pela compra da empresa de mineração norte-americana Asarco; pela compra por parte do grupo IMASAB (Isaac Saba) em conjunto com Koch Industries (EUA) da Hoechts(Canadá); e pela compra da empresa norte-americana Southdown por parte da CEMEX no ano 2000.

segmentada, o que implica tensões e desequilíbrios sociais. Existe, segundo a CEPAL, uma falta de integração por parte destas empresas com o restante da economia, especialmente com a Pequena e Média Empresa (PYME).

Nesse país houve de fato uma mudança no padrão de especialização produtiva e de comércio exterior em favor das exportações não-tradicionais. Porém, como se sabe, grande parte desta mudança é decorrência da implantação de unidades produtivas estrangeiras no México que exploram a mão-de-obra barata e importam os insumos de fora (as *maquilas*), gerando assim um bem exportável, porém não mexicano, cujas conseqüências têm sido terríveis para a mão-de-obra e para a sociedade mexicana em geral.

Utilizando uma listagem do ranking das maiores empresas latino-americanas (tabela 4.3) se identificam, no ano de 1999, como as três maiores empresas da América Latina as estatais petroleiras Pemex (México), PDVSA (Venezuela) e Petrobras (Brasil). A Carso Global Telecom e a Telmex, ambas do setor de telecomunicações mexicano, e a empresa de energia CFE, também mexicana vêm depois daquelas em importância. Os lugares 7, 8 e 9 do ranking das maiores empresas latino-americanas são ocupados pela Chrysler, General Motors e a Volkswagen respectivamente, e o 10º lugar é ocupado pela Repsol YPF da Argentina³¹.

Dentro da listagem das 150 maiores empresas da América Latina, a somatória do *market-share* (participação das suas vendas brutas sobre o total) das dez maiores empresas representa 33,57%. Já quando se observa a participação das 20 maiores empresas se observa que elas dominam 78,26% do *market-share* (Veja Tabela 4.3).

A participação de empresas mexicanas prevalece sobre o resto das empresas latino-americanas. Das 10 maiores, 7 são mexicanas, 1 brasileira, 1 venezuelana e 1 Argentina (estas últimas, estatais petroleiras). Ao se analisar as 20 maiores empresas, se observa uma maior participação dos outros países e a participação do México passa a ser de 12 empresas sobre as

³¹ Em 1996 as filiais da General Motors no Brasil e México geraram 11 mil 779 milhões de dólares de renda bruta. As atividades da Volkswagen na Argentina, Brasil e México somaram 9 mil 680 milhões, e a Ford na Argentina, Brasil e México geraram rendas por 9 mil 174 milhões de dólares. (Fernández *in* Rebelión, 2005).

20 e aparecem 4 novas empresas brasileiras (Volkswagen, Carrefour, Petrobrás Distribuidora e General Motors).

É interessante chamar a atenção para o fato de serem a maioria dessas empresas de capital estrangeiro, no entanto com filiais estabelecidas em países latino-americanos, como é o caso da Chrysler, General Motors, Repsol YPF, Walmart, Carrefour, Volkswagen, Ford, só por citar alguns exemplos. Uma outra questão que também cabe destacar é que essas grandes empresas fazem parte de grandes grupos industriais, como é o caso, por exemplo, da empresa mexicana Carso Global Telecom, que faz parte do grupo Carso (holding), um dos maiores conglomerados da América Latina que controla empresas nos setores industriais, comerciais e de consumo.

Tabela 4.3
Participação de Mercado das Maiores Empresas Latino-americanas

Ranking	Companhia	Sede	Market-share	Setor
1	Pemex	MEX	8,69%	Petróleo e derivados
2	Pdvsa	VEM	7,79%	Petróleo e derivados
3	Petrobras	BRA	3,59%	Petróleo e derivados
4	Carso Global Telecom	MEX	2,43%	Telecomunicação
5	Telmex	MEX	2,41%	Telecomunicação
6	CFE	MEX	1,96%	Energia
7	Chrysler	MEX	1,75%	Setor Automotivo
8	General Motors	MEX	1,73%	Setor Automotivo
9	Volkswagen	MEX	1,65%	Setor Automotivo
10	Repsol YPF	ARG	1,58%	Petróleo e derivados
10 maiores			33,57%	
11	Wal-Mart	MEX	1,52%	Distribuição comercial
12	Petrobras Distribuidora	BRA	1,23%	Distribuição de combustível
13	Cemex	MEX	1,15%	Cimento
14	Volkswagen	BRA	1,13%	Setor Automotivo
15	Carrefour	BRA	1,09%	Distribuição comercial
16	Enersis	CHI	1,03%	Energia
17	Grupo Carso	MEX	1,02%	Holding
18	Alfa	MEX	1,01%	Holding
19	General Motors	BRA	0,99%	Setor Automotivo
20	Ford	MEX	0,97%	Setor Automotivo
20 maiores			78,26%	

Tabela elaborada pela autora. Fonte: www.lanota.com.co

Na tabela 4.3, seguido das estatais que se dedicam à exploração de petróleo e derivados, se destaca o setor automotivo como o ramo industrial que apresenta mais empresas latino-americanas. Porém o setor automotivo na América Latina se trata mais de montadoras do que de produtoras de peças, ou de indústrias inteiras que preencham os elos da cadeia produtiva automotiva, o que geraria mais emprego nos países onde se encontram estas empresas, na medida em que o complexo industrial que envolve a fabricação de automóveis vai puxando consigo vários outros setores produtivos. Por ser a cadeia produtiva dos automóveis densa, cria empregos, dado que outras indústrias correlacionadas vão aparecendo para satisfazer suas demandas. No entanto, a liberalização comercial na América Latina impulsionou a importação de peças do exterior, fato que terminou por desintegrar o setor automotivo e de autopeças na América Latina.

Dado que a maior parte dessas empresas líderes na América Latina são estrangeiras, cabe então avaliar a atuação das multinacionais na América Latina. Sobre esse aspecto, a CEPAL indica que em dezembro de 1996 as 50 maiores empresas transnacionais³² registraram vendas superiores a 110 mil milhões de dólares, valor que em muitos casos é maior do que o PIB de vários países da região, inclusive de alguns países, cujas economias poderiam ser designadas como médias, como a Colômbia, Venezuela, Chile e Peru. Em 2003, as vendas das 50 maiores empresas transnacionais na América Latina totalizaram mais de 222 mil milhões de dólares.

Entre 1990 e 1996 as cem maiores empresas industriais propriamente latino-americanas incrementaram suas vendas anuais de 827 milhões de dólares para 1343 milhões (CEPAL, 1998). Porém essas empresas cresceram a um ritmo mais demorado que as empresas estrangeiras. Essas últimas elevaram sua presença no mercado latino, alcançando 57,3% do total das vendas das cem maiores companhias industriais. Enquanto isso, a participação das empresas privadas nacionais nas vendas das cem maiores empresas industriais passou de 45.9% para 40.2 entre 1990 e 1996. E além de crescer a um ritmo mais lento que as empresas transnacionais, a competitividade das empresas latino-americanas se vê ameaçada no contexto mundial:

³² As dez multinacionais mais importantes na América Latina em 1996 seriam (em ordem) a General Motors, Volkswagen, Ford, Shell, Carrefour, Telefónica, Nestlé, IBM, Exxon e Cargill (Fernández *in* Rebelión, 2005)

La posición competitiva de los grandes grupos [latino-americanos] está en transición, y, pese a su fortaleza, enfrenta amenazas derivadas de sus características estructurales, en particular de su reducido tamaño en relación al de sus competidores internacionales y su ubicación en sectores tecnológicamente maduros y de menor dinamismo relativo en el mercado mundial. La dinámica de crecimiento de los grupos ha tenido problemas para arrastrar al resto de las economías nacionales, lo que dificulta calificar su posición competitiva como una situación de real liderazgo (CEPAL, pág. 02)

O panorama geral da configuração das empresas no Brasil e na América Latina que foi apresentado nas linhas anteriores mostra tendências de internacionalização e concentração ainda mais acentuadas quando se observa o processo de fusões e aquisições, manifestação clara da concentração e centralização de capital em curso. Essa tendência tem sido impulsionada no capitalismo contemporâneo a partir do desenvolvimento sem precedentes das telecomunicações e da informática, da desregulamentação nos mercados e do conseqüente aumento da mobilidade de capital, o que termina por concentrar o capital mundial.

IV.2 Fusões e Aquisições

Embora o espírito do liberalismo anglo-saxão tenha um compromisso com o 'fomento da competição', a política macroeconômica do G-7 tem sido responsável por uma onda de fusões (mergers) e compras em corporação, bem como pela falência planejada de empresas de pequeno e médio porte. (CHOSSUDSKY, pág.14)

As fusões e aquisições (F&A's) são operações mediante as quais se compram e vendem direitos de propriedade e controle sobre as empresas³³. Uma fusão acontece quando a aquisição de uma empresa por outra leva à absorção da primeira pela segunda ou à consolidação de ambas numa empresa nova sob o controle e propriedade do comprador. Já uma aquisição acontece quando se compram os direitos de propriedade de uma empresa sem ser esta, necessariamente, absorvida pela compradora³⁴. Seguindo a linha metodológica exposta, as fusões e aquisições são manifestações da concentração do capital, no entanto constituem também o veículo por meio do qual o fenômeno de concentração e centralização de capital cresce.

³³ As aquisições se diferenciam dos *green field projects* que são projetos que partem de zero.

³⁴ A aquisição pode ser majoritária ou minoritária. Diz-se minoritária quando a compra não supera o total de ações necessárias para conseguir o controle da empresa, e majoritária quando a compra é tal que se outorgam os direitos de controle da empresa.

As fusões e aquisições (F&A's) podem ser consideradas como um tipo de investimento para o grande capital. Analogamente as F&A's que acontecem em nível mundial podem ser consideradas como uma forma de Investimento Estrangeiro Direto (IED). Porém, as F&A's não implicam necessariamente novos investimentos, de forma imediata ou não, senão mudança do controle da propriedade.

Em geral as empresas realizam F&A's para incrementar os ativos financeiros da empresa compradora devido às melhoras de desempenho na empresa comprada. Estrategicamente a busca de F&A's do tipo horizontal significa a compra de empresas num mesmo setor de atividade para ampliar seu campo de negócios e incrementar seu tamanho com a finalidade de fortalecer sua posição perante os competidores. Já as F&A's verticais integram atividades para trás ou para frente, internalizando processos que melhorem seus custos e competitividade. Através das F&A's as empresas também conseguem a entrada rápida em mercados de diferentes países, nos quais a entrada com um produto novo seria mais demorada ou mais custosa. Finalmente, mediante as F&A's a empresa compradora pode gerar sinergias com a empresa que foi comprada a partir do agrupamento das economias de escala, do poder de mercado de ambas e a partir da gestão administrativa, o que se traduziria em ganhos de eficiência.

As F&A's que interessam ao objetivo desta pesquisa são as F&A's realizadas por parte de empresas que operam em escala internacional. Este tipo de operações significa a transferência de propriedade e controle sob o comando de um núcleo ao redor do qual, uma rede de empresas se vincula. Existe então um comando *supranacional* com sedes localizadas em diversos países. Este tipo de F&A's têm um impacto sobre as empresas e setores em nível global e podem modificar as condições de competitividade na economia nacional.

As condições de concorrência econômica podem ser modificadas em função do tamanho das operações realizadas. A empresa compradora pode gerar concentração econômica e maior poder de mercado para esta. Este movimento em prol de uma maior concentração e controle por parte de empresas grandes em nível mundial põe em questionamento se: as modificações das estruturas de concorrência afetam os interesses dos consumidores em relação

aos custos³⁵; se as modificações na estrutura de concorrência afetam outros capitalistas de menor porte, que se vêem incapacitados de concorrer com as grandes empresas globais; e se a nova empresa chega a certos níveis de produtividade, dinamismo e competitividade devido a políticas de recorte de recursos humanos e demissão em massas.

No contexto latino-americano as reformas estruturais que aconteceram na década de 90, principalmente as privatizações das empresas públicas e a abertura comercial, enviaram sinais positivos para os investidores do mundo que centraram sua atenção na compra de empresas tradicionalmente latinas. Em termos gerais, se verifica que nesse continente não se criaram novas grandes empresas, mas o que aconteceu foi basicamente a transferência patrimonial e o aumento no grau da oligopolização. Por este motivo existe uma maior dificuldade para estabilizar os preços já que são administrados de maneira monopólica. Isso, por sua vez, exerce uma pressão inflacionária que corroe o poder aquisitivo da classe trabalhadora.

IV.2.1 As fusões e Aquisições no Brasil

Segundo um estudo da KPMG- Brasil, a década de 90 no que diz respeito à evolução das fusões e aquisições pode ser estudada a partir da divisão em três períodos. O primeiro período vai até 1993 e se caracterizou pela abertura da economia: *“Pulverização, privatização, concentração e verticalização do mercado marcaram esses anos”* (KPMG, pág.04). Nesse período se realizaram grandes fusões e aquisições em setores básicos, como químico, petroquímico, metalúrgico e de siderurgia.

O segundo período pode ser situado entre os anos 1994 e 1997 e teve como marcos o Plano Real e a grande presença de negócios financeiros, eletrônicos e de autopeças. A partir de 1994, quando da implementação do Plano Real, o mercado de fusões começou a crescer a taxas exponenciais. Em 1990 foram fechados 186 operações e já no ano de 1997, com um recorde de 372 negócios, aconteceu o boom das fusões e aquisições no Brasil.

³⁵ É por demais lembrar que num mercado oligopólico ou monopólico as empresas não tem a necessidade de rebaixar seus preços para serem mais competitivas.

Finalmente entre 1998 e 2000 se situa a terceira divisão temporal da KPMG. Neste período se destacam os setores de telecomunicações e tecnologia de informação, que constituem os setores mais avançados ou de alta intensidade tecnológica. Em 1998 foram fechados 480 negócios e 493 em 1999.

Graficamente pode-se visualizar melhor o crescimento das fusões e aquisições no Brasil ao longo da década de 1990:

Figura 4.2

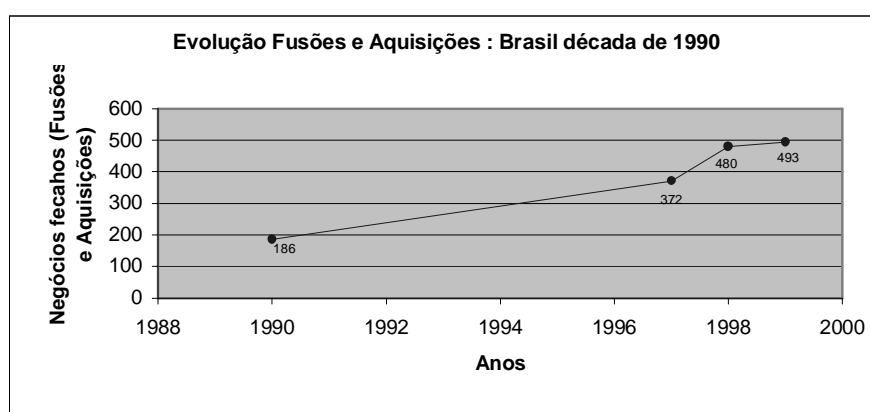


Gráfico elaborado pela autora a partir de KPMG, 2004

Entre 1990 e 1994, 32 % dos negócios efetivados envolveram capitais estrangeiros e durante o período de 1995 a 1999, 52% tiveram algum tipo de participação estrangeira. Estima-se que ao longo da década de 1990 o volume de transações que envolveram capitais estrangeiros no Brasil cresceu mais de 44%. Do total de operações realizadas na década de 90, 61% envolveram recursos estrangeiros, sendo que o país que mais teria investido no Brasil seriam os EUA, seguido de França, Portugal e Espanha (KPMG, 2004).

Figura 4.3

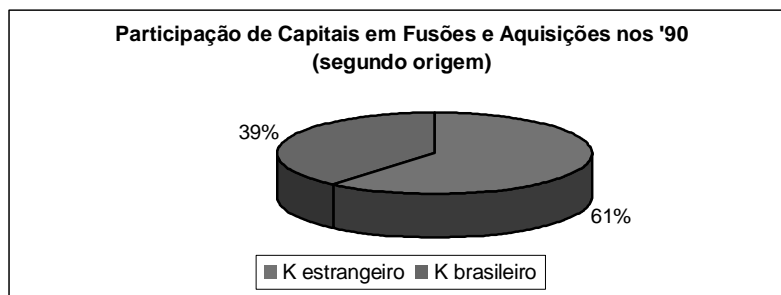


Gráfico elaborado pela autora a partir de KPMG, 2004

Dentre os setores que podem ser destacados como alvos das fusões e aquisições durante a década de 90, destaca-se o de alimentos. Organizações como Cargill, Arisco, Sadia e Parmalat foram responsáveis pela compra de médias e pequenas empresas durante esse período. No total, o setor de alimentos ficaria como o primeiro colocado do ranking, com 269 negócios fechados, dos quais 57% implicam a presença de capital estrangeiro. O segundo lugar estariam ocupado pelo setor financeiro, com 176 operações, das quais 56% teria participação de capital estrangeiro. E o terceiro lugar estaria ocupado pelo setor de telecomunicações, com 136 operações, das quais 70% implicariam a participação de capital estrangeiro.

Tabela 4.4
Fusões e Aquisições por Setores

Fusões e Aquisições por Setores	% do Total	Participação Estrangeira
Alimentos	21,80	57%
Inst. Financeiras	14,26	56%
Telecomunicações	11,02	70%
Tecnologia Informação	10,29	69%
Química e Petroquímica	8,91	59,50%
Metalurgia e Siderurgia	7,94	63%
Seguros	7,05	75%
Partes e Peças automotivas	6,56	68%
Publicidade e editoras	6,32	58%
Eletroeletrônica	5,83	67%

Tabela elaborada pela autora a partir de KPMG (2004)

Como pode ser observado na tabela 4.4, o setor de alimentos liderou a tendência de fusões e aquisições no Brasil na década de 90. Além do mais, a tabela mostra uma forte participação do capital estrangeiro nas F&A's. Em todos os setores a participação estrangeira lidera as F&A's, sendo que alcança o maior controle no setor de Telecomunicações, setor que em nível mundial já é altamente oligopolizado, e constitui um ativo estratégico chave. Pode-se afirmar que o processo de fusões e aquisições é um fenômeno que evolui com uma tendência crescente no Brasil e constitui a transferência do controle acionário para as mãos do grande capital, preferentemente para o estrangeiro. Em síntese, o processo de fusões e aquisições segue uma clara tendência à internacionalização do capital.

IV.2.2 As fusões e Aquisições na América Latina

Em 1997, na América Latina, um total de US\$70,9 bilhões em empresas trocou de dono e, nesse processo, a participação de capital estrangeiro tem crescido de forma significativa na década de 90. (DREIFUSS, 2004).

Na América Latina, em 1998, as aquisições somaram US\$46,7 bilhões nos nove primeiros meses do ano. Do total de operações realizadas, 66% foram privatizações. Os países mais importantes nesse processo foram o Brasil, a Argentina e o Chile, sendo que os maiores movimentos se realizaram no setor de telecomunicações, energia, alimentos e no setor bancário. (DREIFUSS, 2004).

Até o ano de 1996 a Argentina foi o país da América Latina que apresentou maior número de fusões e aquisições. Em 1996 realizaram-se 218 aquisições por um valor de US\$ 2,700 milhões. Em 1997 as fusões e aquisições somam 9,047 milhões e em meados de 1999, com a mega - fusão de YPF por parte de Repsol, o valor das F&A´s sobe para 18,659 milhões (CABALLERO, 2000). As principais aquisições aconteceram entre empresas de tamanho médio e empresas multinacionais e se explicam pela grande dificuldade de concorrer num contexto globalizado:

Las firmas de mayor tamaño que fueron adquiridas por empresas extranjeras (Terrabusi, Bagley, Astra) tenían muchas veces una importante presencia en el mercado local, pero presentaban en algunos casos, altos índices de endeudamiento, crisis de managment, muchas de ellas eran firmas de origen familiar que no habían realizado una transición hacia un managment profesional y no podían operar a nivel internacional. (CABALLERO, pág. 64)

Os setores argentinos nos quais as F&A´s foram mais significativas, sem considerar as privatizações, foram os setores de alimentos e bebidas, de seguros, financeiro, de auto-peças e de meios de comunicação. Alguns exemplos no setor de alimentos e bebidas foram Canale, Terrabusi. No setor de meios de comunicação, Cablevisión; no de materiais para construção, Blanstein.

No caso do México, entre 1990 e novembro de 2000, registraram-se 819 operações de F&A´s por parte de empresas estrangeiras que passaram a adquirir parte dos ativos nacionais

ou o pacote acionário inteiro. O valor estimado total dessas operações chega a 37 015.6 milhões de dólares. Fazendo referência às F&A's que se expandem em escala crescente a CEPAL (2001) afirma que :

Esto último sugiere el signo general que presentan las FyATs a nivel mundial, como una modalidad de IED mediante la que se desarrolla la competencia entre las grandes corporaciones transnacionales, que realizan operaciones de este tipo para ocupar mercados y desplazar a sus competidores (CEPAL, 2001).

Sobre o tamanho das compras no México a CEPAL (2001) informa que houve muitas operações de compra por parte de instituições estrangeiras, de empresas de tamanho médio, de forma semelhante ao processo de F&A's na Argentina. O domínio das compras das empresas mexicanas se encontra nas mãos dos EUA, seguido pela Espanha. Além desses dois países somente outras três nações (Inglaterra, Holanda e Canadá) teriam alguma participação significativa no processo de F&A's das empresas mexicanas.

No que diz respeito às características das operações, aconteceram preferencialmente como estratégia de integração horizontal, ou seja, entre empresas de um mesmo setor, o que confirmaria o objetivo de posicionamento no mercado e a busca pelo tamanho como defesa perante a concorrência mundial.³⁶ Em alguma medida as F&A's horizontais confirmam também a tendência à terceirização de certas atividades.

Os setores que apresentam maior quantidade de F&A's no México são os de produtos metálicos, maquinarias e equipamento, onde se situa a indústria automotiva. Na década de 1990 as empresas automotivas estadunidenses, japonesas e alemãs se expandiram no país a partir das reformas macroeconômicas implantadas, que outorgavam maior liberdade para as empresas estrangeiras e uma maior estabilidade econômica. Durante aquele período, essas empresas estabelecem novas e modernas plantas com a finalidade de exportar veículos e motores para os EUA, garantidos através de acordos entre as grandes empresas automotivas e

³⁶ O IED sob a modalidade de *maquiladoras de exportación* constituem, segundo a CEPAL (2001), investimento do tipo *greenfield*, ou investimentos que começam de zero, motivo pelo qual não se aprofunda sobre este tema tão importante no processo de desnacionalização da indústria mexicana. No entanto cabe mencionar que as *maquiladoras de exportación* incrementaram aceleradamente sua participação no IED ao longo da década dos 90, passando de 6% do total do IED para 21% no ano de 1999.

o governo mexicano, motivados pelo tratado de livre comércio (TLC) assinado com os EUA. (CEPAL, 2000).

Além desse setor, outro ramo da indústria que apresenta grande participação é também a indústria de alimentos, bebidas e tabaco, seguida pelas indústrias químicas e petroleiras que também estão ampliando sua participação no processo de F&A's. Finalmente no que diz respeito ao setor de serviços, o financeiro se encontra na liderança do processo, seguido pelo setor de turismo.

Não é demais lembrar a grave crise mexicana a partir de finais de 1994 pela qual passou a maioria das instituições financeiras neste país e que se caracterizou pela situação de falência quase generalizada das empresas do setor. A forma como se lidou com esse problema significou a transferência de propriedade dos grandes bancos através de operações de F&A's com instituições financeiras estrangeiras. No México o setor financeiro responde por 23% das F&A's na década.

A crise *Tequila*, como se denominou a crise financeira mexicana, teve conseqüências importantes em vários países da América Latina, os quais passaram durante a década de 1990 por importantes processos de socorro financeiro, fusões e aquisições, operações que levaram a uma intensa concentração financeira. Na continuação, um breve panorama da concentração de capital no setor financeiro nesta década.

IV.3 A Concentração Financeira

Os países da América Latina, principalmente Brasil, Argentina, México e Chile, receberam investimentos muito importantes de corporações financeiras tanto européias quanto norte-americanas, as quais visam colocar sua liquidez excedente em economias periféricas. Esse processo acontece na América Latina vinculado a um movimento ou tendência mundial do capital. A globalização, fenômeno recorrente no mundo, acontece a partir de uma "*renovada concentração de capitais, num intenso processo de fusões, associações, absorções*

e aquisições (amigáveis ou hostis) que fazem parte da política dos componentes do sistema financeiro em todo o mundo (DREIFUSS, pág 310)”.

A desregulamentação dos mercados financeiros, o desenvolvimento e expansão das telecomunicações e da *teleinfocomputrônica*, a mobilidade do capital em nível mundial e o aumento de fusões e aquisições na área financeira são manifestações da globalização financeira. Dentro deste contexto, os bancos, os fundos de pensão, os fundos de investimento e as seguradoras constituem a base do sistema financeiro global e entre eles acontece uma forte interação, a qual se concretizou no decorrer da década de 90 a partir de uma nova onda de fusões e aquisições. A maior delas foi a fusão de US\$70 bilhões, em 1998, do Citicorp com o Travellers Group, da qual resultou o Citigroup, maior banco do planeta naquele ano e maior e mais concentrado grupo financeiro, que exerce as quatro funções financeiras : banco, pensão, investimento e seguros (DREIFUSS, 2004).

Dessa forma, o sistema bancário se encontra no centro de um profundo processo de fusões e aquisições, não só na América Latina, mas também em nível mundial. Esse processo envolve atividades em corporações produtivas, comerciais e de pesquisa, assim como operações no próprio setor financeiro. Esse último "*vive um processo de fusões, que envolveu, em dez anos, US\$1,4 trilhão*" (DREIFUSS, pág 311). Entre 1987 e 1997 ocorreram 28.000 fusões e aquisições no setor financeiro global e dentro desse contexto cabe destacar o caráter transfronteiriço do capital. Neste sentido, tanto bancos, fundos de investimentos, de pensão e seguradoras norte-americanas estão se expandindo no exterior, e de maneira específica em economias subdesenvolvidas. De outra parte, a criação da moeda única na Europa e a defesa à globalização incentivaram um processo de fusões e aquisições que buscam uma maior solidez das instituições européias no contexto mundial.

Segundo Dreifuss(2004), a onda de fusões e absorções estimula um processo de *reconcentração*. Os Estados Unidos apresentam um elevado índice de concentração: 25 bancos concentram oitenta e cinco por cento dos depósitos deste país e os dez maiores detêm dois terços dos ativos bancários. Essa concentração ou *reconcentração* nos grandes centros capitalistas, como são a Europa e os EUA, se expande no mundo todo e, de forma particular,

nos países periféricos, a partir das fusões e aquisições que essas grandes instituições financeiras, já concentradas, celebram com bancos latino-americanos de menor porte em nível internacional. Uma vez posto o marco global da concentração financeira, será visto o decorrer do processo na América Latina.

No Brasil, existiam 245 bancos em 1994, número que passou para 193 em 2000. Entre 1995 e 2000 realizaram-se 37 fusões e aquisições de bancos privados, sendo que a participação dos grupos estrangeiros no sistema financeiro brasileiro passou de 39,5% para 42,4% em 1999 e dentro desse marco, quando o Banespa (Banco do Estado de São Paulo) foi comprado pelo Santander, instituição financeira espanhola, mais da metade do sistema privado brasileiro (51,2%) passou a ser controlado pelo capital estrangeiro (DREIFUSS, 2004).

A partir da crise Tequila, em 1994, foram introduzidas na Argentina várias medidas que visavam o aumento da solidez do sistema financeiro. Entre outras coisas os requerimentos mínimos de capital aumentaram e, dado que muitos bancos não conseguiram acompanhar estes ritmos de capitalização impostos, preferiram vender-se aos competidores estrangeiros. Eis os casos dos bancos Quilmes, Trasadino, Crédito Argentino, Deutsche Bank, Tornquist, Río, entre outros. No ano de 1994, haviam na Argentina mais de 200 bancos e, já em 1999, o processo de concentração reduziu esta cifra para 120, o que significou a perda de aproximadamente 22.000 empregos no setor financeiro. Nove dos bancos que sobreviveram a esta crise, controlam 67% dos depósitos na Argentina e, destes, seis pertencem a instituições estrangeiras, como BBVA e Santander (espanhois), os quais são, não por coincidência, os maiores compradores de instituições financeiras na América Latina. Finalmente, no setor de seguros, a desregulamentação e privatização na Argentina também fomentaram o processo de F&A's. Entre os casos mais conhecidos de companhias de seguros se encontra a Mapfre Aconcagua e a privatizada ex Caja de Ahorros y Seguros. (ILO, 2001)

No caso do México, o processo de concentração bancária alcançou sua máxima expressão em junho de 2000, quando o BBVA espanhol comprou 32,2% do capital do Bancomer, maior instituição financeira do país. Em 1997 o Banorte adquiriu o Banpais e em 1998, o Citibank adquiriu o banco Confia. Como resultado destas operações, o setor bancário

mexicano apresenta hoje em dia um dos mais altos índices de concentração no mundo, sendo que seis instituições controlam 84% dos ativos nacionais. (ILO, 2001)

De acordo com Dreifuss (2004), bancos estrangeiros controlavam 40% do setor bancário latino-americano em 2001, enquanto que em meados dos anos 90, esta percentagem era de 10%. Em 1999, estima-se que os bancos estrangeiros controlavam mais de 50% no Chile e mais de 40% na Venezuela. No Chile, em 1994, existiam 37 bancos e, em 2000 havia 29. No México existiam 36 em 1994 e 23 em 2000.

No que diz respeito aos países do Caribe, perceberam-se importantes mudanças e reestruturações em Guyana, Jamaica e Trinidad durante a década de 90. As operações de fusão aconteceram na tentativa de evitar a crise do setor financeiro e foram promovidas pelos Estados destes países.

Em Guyana, as fusões e aquisições foram promovidas pelo Estado. Em 1991, ele vendeu 70% da sua participação no Guyana Bank for Trade and Industry e, em 1994, se retirou de forma definitiva desta instituição, quando o controle majoritário foi adquirido por um conglomerado industrial. Em 1995 os bancos Guyana National Cooperative Bank e Guyana Co-operative Agricultural Development Bank fundiram-se, e em 1997, o Republic Bank of Trinidad and Tobago adquiriu a participação majoritária do maior banco comercial do país, o National Bank for Industry and Commerce. (ILO, 2001)

Na Jamaica, a crise do setor financeiro também motivou o processo de fusões e aquisições. Entre 1995 e 1998, fundiram-se ou adquiriram-se 17 cooperativas de crédito. Em 1996 a Jamaican National Building Society toma o controle da First Metropolitan Building Society. Posteriormente, esta instituição se fundiu com a Hanover Benefit Building Society. A maior fusão da história da Jamaica aconteceu em 1996, entre os bancos National Commercial Bank Jamaica (NCB) e Mutual Security Bank (MSB). O terceiro estabelecimento mais importante da Jamaica, o Union bank of Jamaica, criou-se a partir da fusão entre quatro bancos comerciais e outros três bancos de atividades afins (ILO, 2001).

Em Trinidad, após a retirada massiva de ativos em três bancos locais, National Commercial Bank of Trinidad and Tobago, Trinidad Cooperative Bank y Workers Bank, o Banco Central daquele país transferiu o controle das três instituições para o First Citizens Bank. Em 1997, o Bank of Commerce (que por sua vez é propriedade do CIBIC do Canadá) adquiriu o Republic Bank. O Banco Royal Bank of Trinidad and Tobago foi o primeiro banco a adquirir ativos fora do mercado nacional, sendo que quase todas as suas aquisições se efetuaram no final da década de 90 (ILO, 2001).

As crises financeiras e a conseqüente concentração ciclicamente fazem parte do capitalismo e, segundo Arrighi (1996) se manifestam quando o sistema está passando por uma crise. Nelas acontece, de maneira inevitável, uma reconcentração do capital, que se agrupa visando maior solidez a nível internacional. Neste processo se exclui grande parte da população e só se inclui uma elite cada vez mais restringida, com maior controle.

IV.4 Impactos das Fusões e Aquisições

Um dos riscos mais latentes no processo de fusões e aquisições (F&A's) é a redução do emprego. Segundo a UNCTAD (2000), além da perda de empregos há perda de ativos no momento da entrada e aumento mais lento da capacidade tecnológica nacional. Isso na medida em que as F&A's, nas quais os grandes compradores são preferentemente grandes companhias multinacionais, não motivam o investimento nacional em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nem em Ciência e Tecnologia (C&T), já que só aportam as tecnologias e técnicas produzidas por elas e que respondem aos seus fins comerciais e produtivos. Qualquer desenvolvimento ou investimento em P&D ou C&T poderia se constituir em um potencial concorrente se apropriado com fins comerciais.

Para Chossudsky, o processo de fusões e aquisições tem uma relação direta com o crescimento das empresas multinacionais no mundo todo, fenômeno que deixa nas mãos do grande capital qualquer tipo de empreendimento:

Grandes companhias multinacionais têm assumido o controle de mercados em âmbito local (...). Pequenas empresas são erradicadas ou encerradas, na rede de um

distribuidor global. Esse processo permite que o grande capital da corporação tenha controle sobre o capital humano e o empreendimento. (CHOSSUDOVSKY, pág.14)

Para Dreifuss (2004), o processo de fusões e aquisições envolve a criação de "montanhas tecnológicas" ou *tecnobergs*. Este conceito explica a riqueza acumulada em matéria tecnológica dos grandes conglomerados numa época em que o desenvolvimento da ciência e tecnologia com aplicação comercial constitui a ferramenta que mais adiciona valor às mercancias. *"Nesse mundo de tecnobergs"*, explica ele, *" esboçam-se os elementos constituintes de um novo modo de organização social da produção globalizada que demandam uma profunda reorganização empresarial, com conseqüências no comércio entre nações. Além disso, contribuem para o desemprego estrutural, em seu formato atual , e o lazer ampliado para grupos seletos"*(Pág.12). O desenvolvimento dos *tecnobergs*, ou grande saber acumulado no tempo de ciência e tecnologia, se encontra em estreita ligação com a racionalidade internacional do capital e com a concentração de controle de propriedade dos meios de produção e comercialização, processo que por sua vez é intensificado pelas F&A's. É nessa grande concentração de capital onde se potencializa o investimento em ciência e tecnologia.

Em relação ao impacto da configuração internacional altamente oligopolizada sobre o emprego, Dreifuss(1998) afirma que é devastador. A tendência à exclusão seria espantosa e teria ocasionado um ambiente de mobilidade intensa, que requer a capacitação permanente por parte das pessoas. Nesse sentido existiria uma grande quantidade de pessoas na faixa de trinta a quarenta anos que não seriam mais empregáveis, dado que suas especialidades deixariam de existir e seus conhecimentos seriam desatualizados. Exemplos claros da demissão em massa a partir das fusões e aquisições são os casos da Jamaica e Trinidad e Tobago. Quando se deu a maior fusão da história jamaicana entre o National Comercial Bank Jamaica (NCB) e o Mutual Security Bank (MSB), em 1996, a empresa matriz de ambos os bancos, a Companhia Jamaican Mutual Life Assurance considerou que para um aumento da produtividade seria necessário reduzir o número de sucursais. Este número passou de 19 para 9 e nesse processo demitiram-se 736 trabalhadores. Em Trinidad e Tobago, após a aquisição do Republik Bank pelo Bank of Commerce, em 1997, aproximadamente 22% dos empregados se viram obrigados a

aceitar o plano de indenização oferecida, em outras palavras, 544 pessoas foram demitidas (ILO, 2001)

A rede de corporações estratégicas que faria parte desta oligopolização em escala mundial constitui o núcleo que controla cerca de 90% dos investimentos diretos no mundo e pelo menos 2/3 do comércio mundial. (DREIFUSS, 2004). Quando as fusões e aquisições implicam a participação de empresas concorrentes, efeitos negativos podem acontecer no que diz respeito à concentração do mercado e na concorrência. A UNCTAD (2000) chama a atenção para este fato e afirma que:

Quizá sea necesario prestar más atención a la manera en que las fusiones y adquisiciones transfronterizas afectan a las PYME, por ejemplo en materia de financiación, acceso a los mercados y competencia. Los expertos señalaron que si se adquieren empresas locales bien administradas con el propósito de eliminar a los competidores, puede debilitarse la base productiva nacional. (UNCTAD, 2000)

As fusões e aquisições globais acarretam nos países onde acontecem a perda do prestígio das marcas nacionais, perda no nível de emprego, concentração industrial, financeira e tecnológica na medida em que os competidores locais, e em particular as PYME são substituídas por concorrentes mundiais. Em suma, este processo para a América Latina não garante uma situação melhor para a sociedade na medida em que implica no desinvestimento em ciência e tecnologia, no aumento de desemprego e na elevação do poder de um grupo seletivo, o que traz consigo a administração monopólica dos preços e a conseqüente pressão inflacionária sobre a classe trabalhadora.

CAPITULO V

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

V.1 Conclusões

A partir dos dados empíricos apresentados no capítulo III constatou-se que na América Latina houve aumento da pobreza absoluta. O número de pobres passou de 220,2 para 221,4 milhões de pobres entre os anos 1990 e 2002. Neste continente, os 40% mais pobres recebem 13.6% da renda total enquanto que os 10% mais ricos recebem 36.1%. A desigualdade social se intensificou no continente latino-americano, região mais desigual do mundo, sendo que o índice de Gini aumentou entre 1990 e 2002 tendo se elevado de 0.52 para 0.55. Porém a concentração latino-americana se encontra em estreita relação com a concentração mundial, sendo que menos de um quinto da população do mundo se apropria de mais de quatro quintos da renda mundial.

O desemprego aumentou nos anos 90 em mais da metade dos países analisados e a precarização do emprego também se viu intensificada na América Latina neste período. Desde 1990, dos novos empregados 66% são absorvidos pelos setores informais e só 44% dos novos empregados no setor formal têm acesso à seguridade social. O crescimento do setor informal implica em condições de trabalho mais precárias, ou seja, implica na superexploração do trabalhador. Dentro deste marco, no setor informal prevalecem os serviços, motivo pelo qual 9.4 de cada 10 novos empregados são absorvidos por este tipo de atividade.

No que diz respeito aos salários e à produtividade se verificou aumento da diferença salarial entre os trabalhadores qualificados e os não qualificados, e se constatou que há maior crescimento da produtividade em relação aos salários reais em cinco dos oito países analisados. Além disso, e em todos eles o aumento de produtividade é maior do que a geração de empregos. A produtividade se desenvolveu basicamente nos setores de transformação de recursos naturais (comodities industriais) e nas indústrias montadoras. Ambas atividades se caracterizam pela presença de conglomerados estrangeiros e orientação para as atividades

exportadoras. A indústria de bens-salário perdeu importância e nela, a produtividade tendeu a diminuir.

A partir dos dados empíricos apresentados no capítulo IV constatou-se que na América Latina houve aumento da concentração de capital. No Brasil 90% dos 300 maiores grupos privados nacionais se encontram sob controle de poucas famílias, porém esta concentração está mudando em prol do controle estrangeiro. As vinte maiores empresas do Brasil fazem parte de grandes conglomerados que controlam diversos setores. É o caso da Telefônica, Volkswagen, Shell, GM, Bunge, Telemar, Ambev, entre outras. A alta participação de mercado destas empresas as posiciona em situações oligopólicas.

A partir da análise do CR4, indicador da concentração de capital das quatro maiores empresas num setor, se constatou que os setores oligopólicos passaram de 28, em 1985, para 37, em 1998, enquanto que os setores competitivos passaram de 24, em 1985, para 19, em 1998. A situação de oligopolização da economia se estende também para países como Argentina, Chile, Colômbia e México, nos quais grandes grupos controlam diversas indústrias. Dentro das 150 maiores empresas da América Latina as vinte maiores controlam 78,26% do *market-share*, sendo que as líderes são estrangeiras com sucursais no continente.

Este fenômeno aponta para a participação crescente das empresas multinacionais na América Latina, as quais estão elevando suas vendas a uma velocidade maior do que as vendas das empresas latino-americanas. Este processo se vê intensificado a partir das Fusões e Aquisições (F&A's), por meio das quais grandes conglomerados terminam por dominar o mercado. No Brasil, ao longo da década de 90, se acentuou este processo, destacando-se o setor de alimentos, no qual grandes empresas, como a Cargill, estão comprando PYME. Em geral, na América Latina, este setor, junto com os setores financeiros e de telecomunicações, apresenta importantes F&A's, o que termina por gerar estruturas de capital altamente concentradas.

As fusões e aquisições se encontram em estreita ligação com o movimento de concentração de capital internacional, tanto na esfera produtiva quanto na financeira. Neste

última, se verificou aprofundamento da concentração no Brasil, Argentina, México, Chile, assim como no Caribe. As crises *Tequila* e asiática, mostraram a fraqueza do sistema financeiro latino-americano e levaram à falência de muitas entidades bancárias, seguradoras, fundos de pensão e de investimento, porém a tendência à concentração é inerente à estrutura capitalista e se intensifica em períodos de crise. A concentração neste setor também apresenta tendências à internacionalização do capital.

Os riscos e impactos das F&A's se resumem em: i) aumento do desemprego, na medida em que as novas empresas se caracterizam pelo corte de pessoal contratado, visando melhor produtividade. ii) Menores investimentos nacionais em C&T e em P&D, na medida em que as F&A's centralizam estas atividades nas grandes empresas estrangeiras, o que leva à redução da base tecnológica nacional. iii) Perda do prestígio das marcas nacionais; iv) Perda de competitividade da PYME. v) Diminuição nos padrões de concorrência. vi) Perda nos preços para os consumidores, na medida em que aumenta o controle na administração dos preços em função da maior oligopolização. vii) Diminuição da base produtiva nacional. viii) Aumento da concentração de capital mundial e do controle nas mãos de uma elite restrita.

No capítulo II se buscou explicitar a estrutura e o funcionamento do capitalismo, as particularidades da América Latina e os novos paradigmas que envolvem as transformações científico-tecnológicas. Segundo Marx, o valor se fundamenta no trabalho, portanto, no modo de produção capitalista, este é a base do seu funcionamento. A produção visa a reprodução do capital, e neste sentido se busca a obtenção de mais-valia. Porém a mais-valia não é apropriada por todos os agentes.

O trabalhador, que vende sua força de trabalho em troca de um salário de subsistência, constitui o capital variável, componente que determina a mais-valia. O capital constante constitui basicamente o trabalho passado, ou seja, os meios de produção e a matéria-prima. Quando a relação entre os dois componentes do capital deixa de ser constante, o eixo de reprodução do capital torna-se progressivamente menor dado que se contratam mais maquinarias e menos força de trabalho, embora seja esta a fonte de valor que gera mais mais-valia no processo produtivo. O capitalista, dentro deste processo, é o dono dos meios de

produção e se apropria do trabalho de um outro homem. A acumulação de capital se baseia na geração de mais-valia, da qual só o capitalista usufrui, enquanto que o trabalhador é remunerado com um salário que cobre suas necessidades de reprodução como força de trabalho.

A partir do aumento da produtividade, a acumulação passa a se expressar não só através da concentração, mas também da centralização do capital. E, nesse contexto, a composição orgânica do capital (COC) torna-se variável, o que leva à criação progressiva do exército industrial de reserva, constituído pelos desempregados.

Em suma, o aumento do desemprego e de concentração e centralização de capital se explicam a partir do próprio funcionamento do modo de produção capitalista. Na atualidade os grandes agentes deste processo são as empresas multinacionais, que constituem grandes conglomerados e realizam fusões e aquisições transnacionais que terminam por configurar, em última instância, um oligopólio mundial.

Em relação às particularidades do capitalismo na América Latina, Marini afirma que a dependência dos países desta região em relação aos países centrais implica em condições precárias de trabalho nos primeiros, nos quais se configura uma estrutura social interna que atende ao mercado externo.

Nas trocas entre países, segundo este autor, há assimetria na medida em que os países subdesenvolvidos importam produtos intensivos em capital e exportam basicamente produtos naturais processados ou mercadorias ensambladas a partir de peças também importadas. Neste contexto, precisam ser vendidas muito mais exportações para gerar o poder de compra que as importações demandam. Este aumento no volume das exportações é gerado a partir da exploração do trabalhador na América Latina, o qual não constitui o agente realizador da produção. Dado que não é o mercado interno o motor da economia latino-americana, os salários da classe trabalhadora podem ser desvalorizados sem significativas conseqüências para o capitalista. Por isso, na América Latina, o aumento da mais-valia nem sempre está relacionado ao aumento da produtividade, mas preferentemente ao aumento da exploração.

Nesse sentido se efetuou a comparação entre o crescimento dos salários e da produtividade no Capítulo III, e se verificou que em geral os salários não acompanham o crescimento desta, além de crescer o desemprego na maioria dos países. Isso valida a teoria da dependência de Marini ainda em nosso tempo, quando afirma que há exploração do trabalhador na América Latina. Além do mais, o crescimento da terceirização e do setor informal verificadas nesse continente constituem também manifestações da superexploração da classe trabalhadora.

Sobre o processo de industrialização, Marini afirma que embora tenha havido, é incipiente e só aconteceu nos setores exportadores e de bens suntuários. Como pode ser verificado no capítulo III, a América Latina nos anos 90 se especializou na transformação de recursos naturais e nas indústrias montadoras, sendo que a indústria de bens-salário perdeu importância. Esta constatação atualiza a orientação exportadora da economia latino-americana que o autor afirma na teoria.

Além de ser a exportação a única saída para a realização da produção, se demanda dinheiro em moeda estrangeira para saldar as dívidas e para as remessas de lucro, as quais são cada vez mais importantes para as empresas transnacionais. Desta forma, a exportação é não só a única saída da produção mas também a “salvação” para o estrangulamento. Em suma, o ciclo produtivo fecha fora e a economia carece de uma dinâmica própria de crescimento, o que gera o desemprego estrutural e condições precárias na vida da classe trabalhadora.

Com o objetivo de apontar as novas características e tendências do capitalismo global, as análises de Suzigan, et al, Castells, e Dreifuss resgatam as mudanças gestadas durante a década de 80 e consolidadas nos anos 90. As grandes empresas internacionalizadas, segundo Suzigan, et al. estabelecem relações assimétricas com empresas de menor porte, em função da posse de ativos chave. Os ativos, a marca, o monopólio da cadeia de fornecedores e distribuidores permitem a imposição de interesses na cadeia produtiva. De tal forma se configuram várias empresas subcontratadas ao redor de uma empresa líder, e nelas se realiza a produção. A empresa líder presta serviços de assistência técnica às subcontratadas, porém não se desenvolvem técnicas próprias nem inovações que possam gerar ativos chave nessas últimas.

Castells afirma que há uma nova organização em função do novo paradigma da tecnologia da informação, o qual permite a organização das empresas em rede. Dentro desta nova configuração, a mão-de-obra se encontra desarticulada, não sendo possível a gestão sindical. Neste contexto, a estrutura interna sofre transformações em decorrência da inter-relação com outras economias e, no caso da América Latina, as mudanças internas ocorrem a partir da supremacia da potência hegemônica atual, os EUA.

Resgatando a importância da tecnologia da informação, Dreifuss (2004) afirma que este paradigma não só permite a nova configuração em redes, mas que as transformações científico-tecnológicas conferem um novo patamar ao conhecimento, o qual se constitui como estratégico no mundo atual. Segundo este autor, essas transformações, baseadas no *complexo capacitador telecomputrônico*, reestruturam tanto a esfera produtiva quanto a social. Em função deste complexo, se estruturam os *tecnobergs*, formação de sistemas integrados de pesquisa científica e aplicação tecnológica criados através das fusões e aquisições.

A partir das fusões e aquisições se constituem os *megaconglomerados*, os quais podem interagir através do *complexo capacitador telecomputrônico*. Neste contexto, a nova dinâmica transnacional implica na concentração de conhecimento através de pólos motores de geração de saber ligados a plataformas terceirizantes, onde ocorreria a produção. Os principais agentes deste processo são as corporações estratégicas transnacionais (CET's) orientadas por matrizes científico-tecnológicas, as quais buscam a inovação de processos produtivos e a preservação de vantagens científico-tecnológicas a partir das práticas de sigilo (patentes ou segredo industrial) que consolidam estruturas de conhecimento e poder oligopólico.

As transformações em curso são lideradas pelos EUA, Europa Ocidental e Japão, regiões especializadas no desenvolvimento daqueles ativos chave. Na medida em que o resto de países subdesenvolvidos carece deles, Dreifuss afirma que se abre uma nova fase do intercâmbio desigual, no qual os países do terceiro mundo só realizam tarefas complementares e residuais, ficando mais dependentes ainda dos países centrais, oligopólicos.

A criação de novos termos, por parte de Dreifuss, parece necessária para designar os novos paradigmas que diferem das mudanças tecnológicas como concebidas antigamente. Trata-se de novas transformações intensamente interligadas entre si, comandadas por um eixo de países através das corporações estratégicas transnacionais (CET's) e sob a gestão de uma elite transnacional.

Na América Latina o marco de funcionamento do capitalismo, a dependência e as novas transformações organizacionais e científico-tecnológicas se viram influenciados pela liberalização dos mercados através dos ajustes macroeconômicos impostos para honrar a dívida. A partir das reformas neoliberais o capital perdeu qualquer controle nacional e, neste sentido, as remessas de lucro das empresas multinacionais fluem livremente sem ter sequer a obrigação mínima de re-investimento.

A adoção pelos países da América Latina de legislações similares facilita a atuação do grande capital internacional em detrimento da soberania nacional, do desenvolvimento autônomo e de melhores condições socioeconômicas para a população. Com a desregulação dos mercados, PYME's foram liquidadas e as empresas que conseguiram continuar no mercado se inserem no processo de F&A's e demitem trabalhadores, visando maior flexibilidade, aumento da lucratividade e da produtividade.

Neste contexto, o sistema de terceirização e o *just in time* constituem importantes mecanismos de trabalho que englobam condições precárias e salários baixos. Estas técnicas de organização servem aos grandes grupos enquanto que o pessoal contratado fica em condições altamente "flexíveis", o que se traduz em carência de contratos formais, não-contribuição na seguridade social, ausência de seguro de desemprego, trabalhos meio período, aumento da informalização do emprego.

Finalmente, tanto os dados empíricos quanto o marco teórico demonstraram que na América Latina o processo de concentração e centralização de capital, assim como de intensificação da pobreza, vêm se aprofundando ao longo da década de 90 e primeiros anos do século XXI. O funcionamento da sociedade capitalista analisado por Marx ainda valida a

exploração do trabalhador e as condições sob as quais o capitalismo desenvolve o distanciamento entre duas classes sociais, as donas do capital e as que trabalham para os capitalistas. Explica-se assim que a tendência à concentração e centralização dos capitais e a geração da pobreza, as quais constituem duas forças contrárias que de maneira dialética permitem o desenvolvimento do capitalismo. Porém, a partir das leis da sociedade capitalista, a própria estrutura se encontra condenada a sua própria superação.

A teoria da dependência desenvolvida por Marini valida a exploração ampliada do trabalhador na América Latina, na qual se configura uma estrutura produtiva e social em função do mercado externo, não cabendo ao mercado interno a reprodução do capital, e neste sentido, a força de trabalho pode ser mais explorada do que nos países centrais.

Tanto a validade da teoria de Marx quanto a do Marini enfatizam a importância, no contexto atual de grandes transições, de resgatar teorias passadas porém ainda atuais para explicar a realidade sob a qual o capitalismo se desenvolve, tanto no seu marco geral, quanto nas suas particularidades latino-americanas.

No entanto, o capitalismo atual apresenta também novos matizes. Dentro destas transformações, Suzigan e Castells identificam uma nova configuração organizacional em redes assimétricas, nas quais a posse de ativos chave permite a apropriação de valor por parte dos líderes na cadeia produtiva. Nesta nova configuração, o poder de organização da classe trabalhadora se vê minado na medida em que as redes são mundiais e o trabalho é local. Já Dreifuss retoma a importância da tecnologia da informação apontada por Castells, e através da criação de novos termos tenta reproduzir as transformações científico-tecnológicas, que fazem do saber e da tecnologia as bases sobre as quais se conformam os *tecnobergs*. Estes liderados pelas CET's conformam um megaconglomerado transnacional comandado por elites também transnacionais. Neste novo paradigma parece implícita a acumulação de saber, o sigilo do mesmo, e sua concentração através das fusões e aquisições, as quais, por sua vez, permitem o monopólio e a centralização, fundamentais para a resolução de problemas e a padronização dos comportamentos das diversas empresas que fazem parte do *megaconglomerado*.

Desse modo, tanto o próprio funcionamento do modo de produção capitalista, quanto a situação de dependência de certos países periféricos, assim como a nova configuração organizacional em nível mundial parecem indicar que o futuro do capitalismo acarretará em mais concentração de capital de um lado e pobreza, por outro.

Neste contexto, a situação da América Latina se vê deteriorada pela imposição dos ajustes neoliberais que pregam a livre movimentação dos capitais, a qual, em poucas palavras, se traduz na livre transmissão de remessas de lucros para as empresas multinacionais. Além do mais, a maior flexibilização das empresas nada mais é do que o aumento da terceirização, a qual envolve condições de trabalho precárias, e desemprego, o que em última instância eleva os níveis de pobreza.

Finalmente, na América Latina, a concentração de capital e a pobreza são condições que se aprofundam não só pelo próprio funcionamento do capitalismo, mas também pelas particularidades do capitalismo periférico, assim como pelas novas transformações científico-tecnológicas que fazem do saber acumulado um novo ativo estratégico, sigilosamente oligopolizado. Desta forma, a intensificação da pobreza e da concentração do capital continuarão a se exacerbar enquanto dure o capitalismo. A importância acadêmica dessa constatação é fundamental para questionar a teoria neoclássica, predominante nas ciências econômicas, cujos supostos se baseiam na sustentação do livre mercado e do pleno emprego.

V.2 Recomendações

Percebeu-se ao longo da pesquisa um desentendimento entre a concepção marxista de concentração de capital e sua utilização cotidiana na atualidade. Quando o capital se concentra, para Marx, aumenta o volume do capital e quando se centraliza, isso não necessariamente acontece. Porém na atualidade se usa o termo concentração para designar o poder de mercado de uma empresa num setor determinado, adquirido a partir do processo de F&A's. Dessa forma, o termo designa o controle do poder por parte de uma empresa, o que teria mais correspondência com a centralização de capital, como definida por Marx. Dentro

deste marco, parece relevante um estudo sobre o aumento de volume do capital após o processo de F&A's, ou seja, após a centralização do capital.

Uma grande limitação para se avaliar a concentração de capital na América Latina foi a falta de um indicador específico de concentração, como o CR4. Nesse sentido, sugere-se o cálculo de este indicador para uma avaliação mais detalhada em cada setor da economia latino-americana.

BIBLIOGRAFÍA

ARRIGHI, Giovanni. **O longo seculo XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BID (1998). **América latina frente a la desigualdad**. Disponível em <http://www.iadb.org>. Acesso em abril, 2005.

CABALLERO, Alicia. **Fusiones y adquisiciones en la década de los 90**. Disponível em <http://www.uca.edu.ar> Acesso em março, 2005.

CARDOSO, Fernando Henrique. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina: Ensaio de Interpretação Sociológica**. Rio de Janeiro, 1977.

CARVALHO, Wolney Roberto. **Uma redefinição teórica do conceito “Capital Financeiro” e sua relação com a dívida pública e com a classe trabalhadora**. 113 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. 2. Ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CEPAL (1997). **Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1997**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em maio 2005.

_____. (1998). **Grandes empresas y grupos industriais latino-americanos**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em 16 Abril 2004.

_____. (2000) **Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em 19 março 2005.

_____. (2003) **Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em 10 de out. 2004.

_____. (2001) **Fusiones y Adquisiciones transfronterizas em México durante los años noventa**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em 5 de abril 2005.

_____. (2004) **Panorama social de América Latina 2004**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em 10 out. 2004.

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

CHOSSUDOVSKY, Michel. **Globalização da Pobreza: Impactos das reformas do FMI e do Banco Mundial**. São Paulo: Moderna, 1999

DREIFUSS, René. **A época das perplexidades: mundialização, globalização e planetarização : novos desafios**. 3. ed. Petropolis: Vozes, 1998.

_____. **Matrizes do Século XXI**. Rio de Janeiro: Vozes, 2004

ESTENSSORO, Luis. **Capitalismo, Desigualdade e Pobreza na América Latina**. 286 f. Tese (Doutorado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

EXAME. **As Melhores e Maiores**. São Paulo: Abril, julho, 2004

FEIJO, Carmem Aparecida. **Concentração Industrial e Produtividade do Trabalho na Indústria de Transformação nos anos 90: evidências empíricas**. Disponível em <http://www.anpec.org.br>. Acesso em março, 2005.

FURTADO, Celso. **O Capitalismo Global**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2001.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. **Quinhentos anos de periferia**. Porto Alegre: Universidade, 1999.

ILO. **La incidencia en el empleo de las fusiones y adquisiciones en el sector de los servicios financieros y de la banca**. Disponível em <http://www.ilo.org>. Acesso em maio, 2005

KATZ, Jorge. **Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional in Revista de la CEPAL 75**. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso em abril 2005

KPMG. **Fusões & Aquisições no Brasil : Análise dos anos 90**. Disponível em www.kpmg.com.br. Acesso em março, 2005

KOSIK, Karel. **Dialética do Concreto**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976

LANOTA. **Latin America: Non financial companies**. Disponível em <http://www.lanota.com>. Acesso em março, 2005.

LENIN, Vladimir. **O imperialismo : fase superior do capitalismo**. Sao Paulo: Global, 1985

MAGNO, Claus Germer. **A relação abstrato/concreto no método da economia política**. Disponível em <http://www.sep.org.br>. Acesso em março, 2005.

MAKÁROVA, et al. **Diccionario de Economía Política**. Disponível em <http://www.eumed.net>. Acesso em 2 Nov. 2004.

MANDEL, Ernest. **Teoria Marxista do Estado**. Lisboa: Antídoto, 1977

MARINI, Ruy Mauro. **Dialética da dependência**. Rio Janeiro: Vozes, 2000

MARX, Karl. **O Capital: Crítica da Economia Política**. Livro Primeiro, volume II. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.

MARX, Karl. **Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía política: borrador 1857 -1858**. Volumen I. México D.F : Siglo Veintiuno, 1989.

MILANOVIC, Branko. **True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone**. Disponível em <http://www.worldbank.org/>. Acesso em maio, 2005.

OIT. **Panorama Laboral 2003. América Latina y El Caribe**. Disponível em <http://www.oit.org.pe>. Acesso em abril, 2005

_____. **Panorama Laboral 2004. América Latina y El Caribe**. Disponível em <http://www.oit.org.pe>. Acesso em abril, 2005

RIFKIN, Jeremy. **Fim dos Empregos. O declínio Inevitável dos níveis dos Empregos e a Redução da Força Global de Trabalho**. São Paulo: Makron Books, 1995.

SILVA, Ludovico. **Anti-manual para uso de marxistas, marxólogos y marxianos**. Caracas: Monte Ávila, 1976

_____. **De lo uno a lo outro: ensayos Filosofico- Literarios**. Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1975

STALLINGS, Bárabara e WILSON, Peres. **Crescimento, Emprego e Equidade. O impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

SUNKEL, Osvaldo. **Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina**. Buenos Aires: Nueva Visión, 1972.

SUZIGAN, Wilson. **Governança de Sistemas de MPMEs em Clusters Industriais**. Disponível em <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em setembro, 2004.

TAVARES Maria Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. 11ª edição. Rio de Janeiro, Brasil: Zahar, 1983

UNCTAD. **Efectos de las corrientes de inversiones internacionales en el desarrollo: resultado de la reunión de expertos en fusiones y adquisiciones**. Disponível em <http://www.unctad.org/>. Acesso em abril, 2005

ANEXO ESTADÍSTICO

