

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

JONAS TARAGANO

**A INSERÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS
NA ECONOMIA MUNDIAL**

Florianópolis, 2011

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DISCIPLINA: MONOGRAFIA – CNM 5420
PROJETO DE MONOGRAFIA PARA EXECUÇÃO NO SEMESTRE 2011.1

**A INSERÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS
NA ECONOMIA MUNDIAL**

Aluno: Jonas Taragano

Matrícula: 06207025

E-mail: jonas_taragano@hotmail.com

Orientador: Prof.: Nildo Ouriques

Assinatura:

Telefone: (48) 88337101

De acordo:

Entrada na Secretaria do Departamento de Economia

Em/...../.....

Florianópolis, 2011

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

**A INSERÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS
NA ECONOMIA MUNDIAL**

Monografia apresentada como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.

Aluno: Jonas Taragano

Orientador: Professor Nildo Ouriques

FLORIANÓPOLIS, 2011

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 ao aluno Jonas Taragano na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Área de concentração: Economia.

Data da aprovação 13/07/2011

Banca Examinadora:

Professor Nildo Domingos Ouriques

Orientador

Professor Israel Montesuma Oliveira

Membro

Professor Pedro Antônio Vieira

Membro

RESUMO

TARAGANO, Jonas.A **Inserção das Empresas Multinacionais na dinâmica do Sistema Capitalista de Produção**. Monografia – Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.

O presente trabalho visa ser um estudo sobre as empresas multinacionais. O objetivo da pesquisa se volta ao ramo do comércio internacional, onde são estudadas as transferências dos fatores produtivos entre países, integrando mundialmente as relações comerciais e produtivas através das corporações multinacionais. A importância da abordagem neste tema se transmite através da compreensão de como o sistema capitalista alterou suas relações comerciais e produtivas entre as fronteiras nacionais. As empresas multinacionais estabeleceram um marco histórico no capitalismo, pois superaram em poder os Estados-nação e deram início a uma nova configuração da economia mundial, em que a dimensão predominante passa a ser a da mobilidade da produção dos bens e serviços, além de contribuírem para amadurecimento da globalização financeira. O estudo se volta para os fatores históricos que proporcionaram estas empresas, até então nacionais, a instalarem bases produtivas em países estrangeiros, se tornando assim empresas multinacionais. As estratégias de expansão utilizadas pelas empresas multinacionais apareceram de forma a favorecer a produção das empresas através do investimento direto externo, por razões como a redução dos custos de produção, baixos níveis salariais dos países receptores e até sob o pretexto de investimento de longo prazo, através da inserção em um potencial mercado regional. São vistas algumas características dos principais países originários das empresas multinacionais, notavelmente a tríade, composta por Estados Unidos, Japão e União Européia. Através das características das grandes empresas nacionais de origem triádica, que viriam a se tornar multinacionais, pode-se observar as razões históricas que favoreceram essa nova dinâmica da produção mundial. Além disso, são estudadas as principais vantagens que as empresas originadas nos países centrais obtém sobre as concorrentes estrangeiras. Posteriormente, a atenção se volta para as empresas multinacionais nos dias atuais, através de alguns gráficos e dados, onde podem ser observadas as tendências crescentes de acumulação das empresas, além das estratégias utilizadas por estas grandes organizações.

Palavras-chave: Empresas multinacionais, investimentos externos diretos, mundialização, economia internacional.

ABSTRACT

Taragano, Jonas. **The Insertion of Multinational Enterprises in the dynamics of capitalist production system.** Monograph - Course of Economics, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.

The present work aims to be a study of the multinational companies. The aim of the research turns to the branch of international trade, where they studied the transfer of production factors between countries, integrating the world trade and production through multinational corporations. The importance of addressing this issue is transmitted through the understanding of how the capitalist system has changed its trade and production across national borders. Multinational companies have established a landmark in capitalism because it exceeded the power of nation states and established in a new configuration of the global economy, where the predominant dimension becomes the mobility of production of goods and services and contribute to maturity of the financial globalization. The study turns to the historical factors that have provided these companies, until then national, to install production bases in foreign countries, thus becoming multinationals. The expansion strategies used by multinational companies appeared to favor the production companies through foreign direct investment, for reasons such as reducing production costs, low wages of the recipient countries and even under the guise of long-term investment, through incorporation into a regional market potential. There are seen some of the main characteristics of multinational corporations from their originating countries, notably the triad, composed of the United States, Japan and the European Union. Through the characteristics of large national triadic origin companies, which would become multinationals, one can observe the historical reasons that favored the new dynamics of global production. Moreover, there is studied the main advantages that companies originated in the central obtains about foreign competitors. Afterwards, the attention turns to multinational companies nowadays, through some charts and data, which can be observed trends of increasing accumulation of companies and the strategies used by these large organizations.

Keywords: Multinational enterprises, foreign direct investment, globalization, international economics.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
1.1 TEMA E PROBLEMA	7
1.2 OBJETIVOS	8
1.3 JUSTIFICATIVA	9
2 METODOLOGIA.....	16
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	18
3.1 DEFINIÇÕES DE MULTINACIONAIS	18
3.2 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	22
3.3 A MUNDIALIZAÇÃO E SUAS DIMENSÕES.....	24
4 A EVOLUÇÃO DA EMPRESA MULTINACIONAL.....	27
4.1 A TEORIA DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO	30
4.2 A TRANSFORMAÇÃO DA ECONOMIA	35
4.3 A MULTINACIONALIZAÇÃO DAS FIRMAS	39
4.4 AS ESTRATÉGIAS DAS MULTINACIONAIS	49
5 AS VANTAGENS DA TRÍADE.....	57
5.1 O PIONEIRISMO DAS MULTINACIONAIS ESTADO-UNIDENSES	58
5.2 AS VANTAGENS DO PAÍS DE ORIGEM	59
6 A ERA DA GLOBALIZAÇÃO E O ATUAL MOMENTO DAS MULTINACIONAIS.....	64
6.1 O SURGIMENTO DA CONFIGURAÇÃO GLOBAL	66
6.2 A EVOLUÇÃO DAS MULTINACIONAIS ESTADO-UNIDENSES, PERÍODO 1955 ATÉ 2010.....	69
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	77
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	80

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e Problema

O presente trabalho tem como tema a inserção das empresas multinacionais no modo de produção capitalista. Serão descritos os motivos que foram determinantes para o aparecimento das empresas multinacionais na economia mundial, como também, o momento em que estas empresas se instalaram de forma concreta no exterior. Além disso, serão apresentadas as principais características que as fizeram componentes fundamentais na consolidação do capitalismo e as conseqüências dessa internacionalização comercial e produtiva, que acabou modificando e caracterizando a forma de integração econômica dos dias atuais. Dessa forma, o tema do trabalho tem como abordagem a inserção das empresas multinacionais na economia mundial, de que forma isso se deu, o momento histórico em que aconteceu e quais foram às características determinantes dessa fase que foi o início do que viriam a ser os grandes grupos indústrias oligopólicos. Será analisado o deslocamento produtivo das empresas multinacionais para a busca de aumento de seus lucros, possuindo como origem principalmente os países centrais para a atuação nos países periféricos, através de motivos diversos, como será explicado ao longo do trabalho. Será abordada a internacionalização do capital, através do intercâmbio comercial, do investimento produtivo no exterior e os fluxos de capital financeiro.

Serão demonstradas algumas características sobre a dinâmica do modo de produção capitalista, no que tange a essa passagem de economia internacional para economia mundial. E para que isso seja possível, outro tema de fundamental importância será abordado: A mundialização. As explicações das empresas multinacionais se encontram dentro de uma etapa da mundialização, a configuração multinacional.

Neste período, a relação entre as economias nacionais sofreu uma aproximação nunca antes vista na história, por isso será feita uma breve análise das principais economias mundiais, as quais são as principais matrizes das empresas multinacionais, no que tange as suas características

e objetivos que as motivaram em relação aos investimentos externos diretos (IED) das empresas, até então nacionais.

O período de internacionalização produtiva das empresas multinacionais iniciou-se a princípios da década de 1960, até meados dos anos 1980. Não possui uma data concreta, é simplesmente o momento histórico em que se pôde perceber que a característica fundamental da economia mundial havia mudado, neste momento, o vetor mais importante passa a ser constituído pelos IED das empresas. É exatamente sobre essas grandes corporações multinacionais, as suas características e seus níveis de inserção na economia mundial que o trabalho procura focar. A abordagem a nível mundial será feita desde a formação das empresas multinacionais até as características que propiciaram a evolução e cristalização destas, como oligopólios. Desta maneira, serão observadas também as formas de proteção dos mercados feita pelos grandes grupos multinacionais através de barreiras de entrada estipuladas para não permitirem a competitividade.

Concluindo, serão descritas as razões pelas quais a economia mundial se integrou de forma intensa e o papel fundamental das empresas multinacionais no caminho para esta nova etapa da mundialização. Para que isso se concretize, serão utilizados diversos trabalhos teóricos que façam uma análise precisa e bem definida da economia internacional e dos grupos multinacionais.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

O tema abordado por esta pesquisa se insere em um contexto de grande complexidade, pois não se permite isolar as empresas para poder estudá-las. Faz-se necessária a abordagem sobre conteúdos econômicos e sociais paralelamente, que não só irão permitir identificar os motivos que levaram a inserção desses grandes grupos industriais em seu modo de produção,

como também fizeram destas empresas instrumentos chave na nova dinâmica da economia mundial.

O objetivo geral do trabalho é de analisar, através das empresas multinacionais, o momento que abrange a transformação da economia mundial, alterando as relações entre os países através do investimento crescente no setor produtivo e comercial no exterior. Será feita uma análise do papel exercido pelas empresas multinacionais, sob o contexto de dominação financeira dos países centrais sobre os países periféricos, bem como explicações teóricas de como as empresas multinacionais assumiram um papel tão importante nos novos rumos de desenvolvimento econômico a nível mundial. Dessa forma, será demonstrada a grande influência das empresas multinacionais como fonte de dominação, não apenas financeira, mas também social e cultural.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Fazer uma análise dos fatores que foram determinantes pelo investimento externo de empresas multinacionais.
- Observar as estratégias das empresas rumo a deslocalização produtiva para o exterior.
- Abordar o papel fundamental das empresas multinacionais no contexto dinâmico da internacionalização da produção.
- Analisar a mundialização da economia, a partir da configuração multinacional, a fase ocupada pela dimensão dos investimentos diretos no exterior.

1.3 Justificativa

A busca por conhecimentos mais concretos sobre a expansão internacional das atividades empresariais tornou-se muito importante a partir do final do século XX, considerando o crescente volume de fusões, aquisições e parcerias realizadas entre empresas de diferentes países. As

multinacionais foram estudadas por diversos teóricos e pesquisadores em uma tentativa de explicar o comportamento mundial destas empresas. Ao longo dos anos, estas teorias se desenvolveram e se dividiram de acordo com as condições estabelecidas, como o volume de vendas, o grau de experiência no exterior, a presença de mercados próximos e a localização geográfica. A maioria histórica das empresas multinacionais é composta por corporações estado-unidenses, européias e japonesas.

O trabalho buscará responder algumas questões como: Porque se exportam capitais? Porque as empresas se tornaram multinacionais? Em que momento da história isso surgiu? Quais os fatores determinantes nas decisões de internacionalização da produção? Entre outras questões que busquem explicar o dinamismo da economia mundial com as empresas multinacionais atuando como veículo de transformação.

Para que seja possível fazer uma análise precisa em relação ao objetivo do presente trabalho, se faz necessária a busca de algumas obras críticas precursoras. Estas obras teóricas remontam ao começo do século XX. Como cita Chesnais:

”São os estudos de J.A.Hobson (1902) sobre o imperialismo britânico, com sua análise da posição central ocupada pelas finanças. São, sobretudo, os trabalhos dos teóricos que eram, ao mesmo tempo, militantes políticos de diversas correntes da Segunda Internacional, que contribuíram para a análise do imperialismo. Este era entendido como teoria global do funcionamento da economia mundial em determinado estágio do desenvolvimento do capitalismo, cuja gênese estaria ao nível dos mecanismos endógenos as relações de propriedade e de produção capitalistas, bem como o movimento de acumulação interna dos países capitalistas avançados. Com efeito, Rosa Luxemburgo, Trotsky, Hiferding, Bukhárin e Lenin concordam num ponto metodológico fundamental: a unidade da economia mundial, no sentido de uma integração cada vez mais estreita de todas as suas partes, num sistema de relações moldado pelo capital e dominado pelos países capitalistas centrais.” (CHESNAIS, 1996, p.48)

Dentre os autores precursores citados por Chesnais, serão vistos um pouco mais de perto os trabalhos teóricos de Lenin e Rosa Luxemburgo, “O imperialismo” (1916) e a “A acumulação do Capital” (1913), respectivamente.

Em sua obra clássica sobre o imperialismo, Lenin (1916), produziu um dos estudos marxistas mais lidos e estudados na história sobre as questões relativas ao funcionamento da fase

em que se encontrava o capitalismo por volta do início do século XX. Ele faz a síntese de um conjunto de características sobre as quais a grande maioria dos teóricos do imperialismo está de acordo. Lenin começa sua obra referindo-se a concentração e centralização do capital industrial e a formação de grandes grupos industriais, designados sob o nome de monopólios. Ele focaliza em particular na Alemanha e Inglaterra, em quase todos os exemplos citados. O motivo desta atenção especial a esses dois países europeus deveu-se a importância econômica que estes possuíam a nível mundial no período analisado pelo autor. Em seqüência, Lenin focaliza nos bancos e em seu novo papel, durante esta nova etapa do capitalismo. O capítulo descreve a operação fundamental dos bancos, que até então, era a de intermediário dos pagamentos. E, à medida que vão aumentando as operações bancárias e se concentrando em um número reduzido de estabelecimentos, os bancos convertem-se, de modestos intermediários que eram antes, em monopolistas onipotentes, que dispõem de quase todo o capital-dinheiro do conjunto dos capitalistas e pequenos patrões, bem como da maior parte dos meios de produção e das fontes de matérias-primas de um ou de muitos países.

Dessa forma, a transformação dos numerosos modestos intermediários num punhado de monopolistas configura um dos processos fundamentais da transformação do capitalismo em imperialismo capitalista. Assim, o velho capitalismo da livre concorrência com o seu regulador absolutamente indispensável, a Bolsa, passa à história e em seu lugar surge o novo capitalismo com traços evidentes de um fenômeno de transição, o qual representa uma mistura da livre concorrência com o monopólio. (LENIN, 1916)

Lenin enfatiza a união entre os bancos e as indústrias:

“Quanto à estreita relação existente entre os bancos e a indústria, é precisamente nesta esfera que se manifesta, talvez com mais evidência do que em qualquer outro lado, o novo papel dos bancos. Se o banco desconta as letras de um empresário, abre-lhe conta corrente, etc., essas operações, consideradas isoladamente, não diminuem em nada a independência do referido empresário, e o banco não passa de um modesto intermediário. Mas se essas operações se tornam cada vez mais freqüentes e mais firmes, se o banco “reúne” em suas mãos capitais imensos, se as contas correntes de uma empresa permitem ao banco - e é assim que acontece - conhecer, de modo cada vez mais pormenorizado e completo, a situação econômica do seu cliente, o resultado é uma dependência cada vez mais completa do capitalista industrial em relação ao banco. Simultaneamente, desenvolve-se, por assim dizer, a união pessoal dos

bancos com as maiores empresas industriais e comerciais, a fusão de uns com as outras mediante a posse das ações, mediante a participação dos diretores dos bancos nos conselhos de supervisão (ou de administração) das empresas industriais e comerciais, e vice-versa.” (LENIN, 1916, p.56)

É neste momento histórico que aparece o surgimento do capital financeiro, através desse movimento de concentração e centralização do capital monetário entre os bancos. Lenin finaliza o capítulo dizendo que o século XX assinala, pois, o ponto de viragem do velho capitalismo para o novo, da dominação do capital em geral para a dominação do capital financeiro.

Na etapa seguinte, o tema tratado é sobre a importância adquirida pela exportação de capitais. O que caracterizava o velho capitalismo, no qual dominava plenamente a livre concorrência, era a exportação de mercadorias, e o que caracteriza o capitalismo moderno, no qual impera o monopólio, passa a ser a exportação de capital. O desenvolvimento da troca, tanto no interior como, em especial, no campo internacional, é um traço distintivo e característico do capitalismo. Devido ao excedente de capital acumulado nos países avançados, surge a possibilidade da exportação de capitais. Essa necessidade da exportação de capitais obedece ao fato de que em alguns países o capitalismo amadureceu excessivamente e o capital, dado o insuficiente desenvolvimento da agricultura e a miséria das massas, carece de campo para a sua colocação lucrativa. (LENIN, 1916).

“A exportação de capitais repercute-se no desenvolvimento do capitalismo dentro dos países em que são investidos, acelerando-o extraordinariamente. Se, em consequência disso, a referida exportação pode, até certo ponto, ocasionar uma estagnação do desenvolvimento nos países exportadores, isso só pode ter lugar em troca de um alargamento e de um aprofundamento maiores do desenvolvimento do capitalismo em todo o mundo. Os países que exportam capitais podem quase sempre obter certas “vantagens”, cujo caráter lança luz sobre as particularidades da época do capital financeiro e do monopólio.” (LENIN, 1916)

Lenin faz sua abordagem em relação às exportações de capitais em contraposição as exportações de mercadorias, procurando demonstrar as relações entre países avançados e subdesenvolvidos, em benefício dos países exportadores de capital. O autor enfatiza o capital internacional e introduz o conceito de economia mundial em sua análise. Ou seja, neste momento histórico, que abrange a primeira década do século XX, a economia já se encontrava em

transformação. O capital estrangeiro já estava se alastrando para dentro dos territórios subdesenvolvidos e, os novos estudos sobre as relações econômicas internacionais, estabeleceram um marco teórico para diversos autores que viriam a seguir.

Outro trabalho de fundamental importância deste período, foi o de Rosa Luxemburgo (1913). Seu livro intitulado, “A acumulação do capital”, foi um dos estudos pioneiros na abordagem da internacionalização da economia mundial. O objetivo principal de seu livro visou estudar os mecanismos de centralização da riqueza e sua contribuição sobre a economia internacional começa através de um debate sobre os empréstimos internacionais.

Os métodos operacionais específicos da nova fase do capitalismo são representados pelos empréstimos estrangeiros, pela construção de ferrovias, por revoluções e guerras. A primeira década do século XX caracteriza de modo todo especial o movimento imperialista do capital.

“No período imperialista os empréstimos externos desempenham papel extraordinário como meio de emancipação dos novos estados capitalistas. O que existe de contraditório na fase imperialista se revela claramente nas oposições características do moderno sistema de empréstimos externos. Eles são imprescindíveis para a emancipação das nações capitalistas recém formadas e, ao mesmo tempo, constituem para as velhas nações capitalistas o meio mais seguro de tutelar os novos estados, de exercer controle sobre as finanças e pressão sobre sua política externa, alfandegária e comercial. Os empréstimos são um meio extraordinário para abrir novas áreas de investimento para o capital acumulado dos países antigos e para criar-lhes, ao mesmo tempo, novos concorrentes; são o meio de ampliar, no geral o raio de ação do capital e reduzi-lo concomitantemente.” (LUXEMBURGO, 1985, p.288)

É atribuída aos empréstimos internacionais uma grande importância no que tange a política externa dos países. Os empréstimos para o exterior surgiram como uma oportunidade para investir o capital acumulado dos países centrais e As funções do empréstimo na acumulação do capital são múltiplas: serve para a transformação (em capital) do dinheiro de camadas não capitalistas, de dinheiro em equivalente de mercadorias (economias da pequena classe média), ou de dinheiro em fundo de consumo dos dependentes da classe capitalista, bem como para a transformação do capital-dinheiro em capital produtivo (por meio da construção de ferrovias e do

fornecimento de armamento), ou para a transferência de capital acumulado das antigas nações capitalistas para as novas. (LUXEMBURGO, 1985)

Em seguida, a análise se volta às tarifas protecionistas e a acumulação de capital. De acordo com Rosa Luxemburgo (1985), o imperialismo é a expressão política do processo de acumulação do capital em sua competição pelo domínio de áreas do mundo ainda não conquistadas pelo capital. Essa luta do capital para encontrar novos mercados para seus produtos e possibilidades de capitalização para a sua mais valia, juntamente com a rapidez da transformação das economias pré capitalistas em capitalistas, é que vai determinar a forma de atuação do capital internacional no cenário mundial.

“Dado o grande desenvolvimento e a concorrência cada vez mais violenta entre os países capitalistas na conquista de regiões não-capitalistas, o imperialismo tanto aumenta em violência e energia seu comportamento agressivo em relação ao mundo não capitalista, com o agrava as contradições entre os países capitalistas concorrentes. Mas quanto mais violento, energético e exaustivo é o esforço imperialista na destruição das culturas não capitalistas, mais rapidamente ele destrói a base para acumulação do capital. O imperialismo tanto é um método histórico de prolongar a existência do capital, quanto o meio mais seguro de por objetivamente um ponto final em sua existência. Isso não quer dizer que esse ponto terá de ser alcançado, obrigatoriamente. Própria tendência de atingir essa meta do desenvolvimento capitalista reveste-se de formas que caracterizam a fase final do capitalismo como período de catástrofes.” (LUXEMBURGO, 1985, p.305)

Rosa Luxemburgo (1985), introduz em seu livro, a importância do setor armamentista na economia, a partir do militarismo como domínio da acumulação de capital.

O militarismo desempenha, na história do capital, uma função bem determinada. Ele acompanha os passos da acumulação em todas as suas fases históricas. No período da chamada “acumulação primitiva”, ou seja, nos primórdios do capital europeu, o militarismo desempenhou papel decisivo na conquista do Novo Mundo e dos países fornecedores de especiarias das Índias; desempenhou-o também mais tarde, na conquista das colônias modernas, na destruição das comunidades sociais das sociedades primitivas e na apropriação de seus meios de produção, na imposição do trabalho assalariado nas colônias, na formação e extensão de áreas de influência do capital (europeu em regiões não-européias), na imposição de concessões de ferrovias a países atrasados, na execução das dívidas resultantes de empréstimos internacionais do capital europeu e

finalmente como instrumento da concorrência entre os países capitalistas visando à conquista de culturas não-capitalistas. (LUXEMBURGO, 1985)

Obviamente, o presente trabalho não visa analisar profundamente os estudos exaustivos de Lenin e de Rosa Luxemburgo. Contudo, é necessário demonstrar a visão destes, que foram um dos principais autores do período imperialista. O que se nota, tanto na visão de Lenin, quanto na visão de Rosa Luxemburgo, é uma atribuição à exportação de capitais, não como elemento fundamental da economia dos países desenvolvidos, mas sim como um fenômeno novo, que surge a partir da necessidade de se expandir os investimentos nacionais. Desta forma, ao mesmo tempo em que se introduz a exportação de capitais, proveniente dos países desenvolvidos, compreende-se que neste período ainda não era possível perceber o rumo que tomariam as relações econômicas mundiais. A contribuição destes autores é valiosa no que tange a explicação do imperialismo, fase superior do modo de produção capitalista. Suas obras serviram como base teórica para diversos trabalhos posteriores, muitos deles sobre a economia internacional e as empresas multinacionais.

2 METODOLOGIA

Para que os objetivos do trabalho apresentassem resultados satisfatórios, o estudo foi baseado, fundamentalmente, através de pesquisa bibliográfica e documental. Foram utilizados livros, artigos, jornais, revistas, internet, além de outros meios que acrescentassem informações relevantes sobre o assunto pesquisado.

Para que fosse possível obter uma ampla análise sobre o tema pesquisado, foram utilizados textos de autores de diferentes épocas, com visões predominantemente marxistas. Foi fundamental para o trabalho a utilização intertemporal de textos, que remontam o começo do século XX até os dias atuais. A partir desta utilização bibliográfica, buscou-se analisar o debate político e econômico a cerca das empresas multinacionais, se aprofundando na temática do capital estrangeiro e da internacionalização produtiva e comercial.

Dentre os principais autores que fundamentou a presente pesquisa, encontra-se C. A. Michalet, que a partir de seu livro, “O Capitalismo Mundial” (1984), abordou de forma aprofundada e concisa, a transformação da economia mundial, utilizando as empresas multinacionais como elemento principal. A preocupação fundamental de Michalet foi de precisamente estabelecer o lugar teórico da ruptura com a economia internacional. O reconhecimento da especificidade da economia mundial exige que se estabeleça um liame entre a multinacionalização das empresas e a internacionalização do capital.

“Esta passagem será estabelecida mediante a análise do deslocamento da produção como transferência do lugar de formação de valor. O intercâmbio internacional não é mais apenas o campo privilegiado da realização e de transmissão do valor. Esta mudança de ótica traz consigo a necessidade de se postular o primado da produção sobre a circulação, de forma a estabelecer as bases específicas do capitalismo na escala mundial. Enquanto sistema global trata-se de uma totalidade em via de formação. As empresas multinacionais são o suporte principal do processo concreto da transferência do valor. A este nível, a atividade delas, obedece à dinâmica do sistema econômico mundial. Mas elas desempenham também um papel ativo, participando da produção deste mesmo sistema. Isto não quer dizer que exista uma total identidade entre as multinacionais e o funcionamento do capitalismo mundial. De forma mais geral, as regras de funcionamento das empresas multinacionais, sua racionalidade e sua

organização reproduzem a dialética da totalidade em formação, da qual fazem parte. O processo de multinacionalização é relacionado a lógica da internacionalização do capital. Ela é, ao mesmo tempo, seu produto e sua reprodução. Desta forma, a empresa multinacional participa de uma lógica que não é nova. Mas o que ela demonstra, em compensação, é importante: a metamorfose da economia internacional em economia mundial.” (MICHALET, 1984, p.15)

Michalet procura enfatizar as empresas multinacionais como veículo para a transformação da economia internacional e o conseqüente surgimento da economia mundial, como a nova etapa da mundialização. Este enfoque utilizado permitiu uma visão especial sobre as empresas multinacionais, pois em cada passo dado pelas empresas rumo ao IED, as economias dos Estados-nação, perdiam força e o poder das empresas multinacionais se enraizava no capitalismo. Outro livro de Michalet, que teve grande contribuição no debate relativo ao presente trabalho, foi o livro “O que é mundialização” (2003), onde o autor busca explicar o fenômeno da mundialização da economia mundial, dividindo a mundialização em três etapas subseqüentes e também dando grande ênfase na atuação das empresas multinacionais na dinâmica das configurações da economia mundial.

Outro autor que teve grande valor neste trabalho foi Chesnais (1996). Ele procurou abordar, de forma analítica, a mundialização da economia mundial. E para isso colocou as empresas multinacionais como centro de análise em diversas etapas de seu livro “A mundialização do Capital”, publicado no ano de 1996. Seu livro foi uma seqüência da obra precursora de Michalet, de forma atualizada, no que tange as novas transformações que a economia mundial havia presenciado desde então.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

A seguir, será apresentada uma conceituação sobre as empresas multinacionais, fundamentalmente como veículos econômicos, visando obter informações sobre a história e evolução das empresas multinacionais em um contexto de economia globalizada. Será introduzida uma definição sobre o termo “transnacional”, que muitas vezes se confunde com “multinacional”. Dessa forma, será feita uma distinção correta entre os dois termos.

3.1 Definições de Multinacionais

O tema das multinacionais é bastante complexo e possui diversas abordagens distintas, a começar pela forma como são nomeadas. Segundo alguns autores, tratam-se de firmas, de empresas, de sociedades, de corporações multinacionais, plurinacionais, internacionais, transnacionais, supranacionais, cosmopolitas, de grandes unidades intraterritoriais, de monopólios internacionais, de negócios internacionais, entre outros. (MICHALET, 1984)

Em um primeiro momento, antes mesmo de apresentar algumas definições das empresas multinacionais, é de grande importância ressaltar a palavra “multinacional”, que transmite a ideia de uma empresa pertencente a várias nações, possivelmente sem pátria, sem compromisso com nenhum governo, concepção essa que pertencem às empresas “transnacionais”, como veremos posteriormente.

As empresas multinacionais são empresas presentes em várias nações, porém originadas em apenas uma. Este tipo de empresa sempre possui uma matriz, geralmente localizada em seu país de origem, onde funcionam os centros administrativos e financeiros e para onde se destinam as remessas de lucros de obtidas por todas suas filiais, onde quer que estas estejam localizadas.

A primeira definição, amplamente utilizada foi a de Vernon, para quem a multinacional seria uma grande companhia com filiais industriais em, pelo menos, seis países. Sob pressão dos

principais países de origem destas empresas, este limite foi reduzido a dois países, e depois a apenas um. (CHESNAIS, 1996)

De acordo com Dymza (1972), professor de administração de empresas, um aspecto essencial para compreender o surgimento das empresas multinacionais é a distinção entre uma firma internacional e uma companhia multinacional.

“A companhia internacional é um termo genérico que inclui empresas com vários graus de orientação mundial nos seus negócios; por outro lado, a firma multinacional é um tipo de companhia internacional. A companhia internacional, dedica-se a qualquer atividade ou qualquer combinação de atividades desde a exportação e importação e a negociação de patentes até a produção em grande escala num certo número de países. O envolvimento internacional de uma tal companhia varia desde o momento em que as vendas e os lucros no exterior começam tomando importância e a administração superior começa dedicando-lhes alguma atenção até a fase em que a companhia é globalmente orientada no seu marketing, produção, investimentos e outras decisões, considerando oportunidades alternativas nos diversos países do mundo. Uma companhia quando alcança esta última fase, torna-se multinacional. Assim a companhia multinacional é um tipo de companhia internacional. Trata-se de um companhia internacional altamente desenvolvida com um profundo envolvimento mundial e uma perspectiva global na sua administração e tomada de decisões.” (DYMZA, 1972, p.21)

As empresas multinacionais são empresas internacionais altamente desenvolvidas. Elas exercem suas atividades em um bom número de países, possuem um comprometimento dos seus recursos voltados para o comércio internacional, se dedicam a produção internacional em certo número de países e possuem uma perspectiva mundial na sua administração.

Uma definição onde os traços das empresas multinacionais são demonstrados de formas simples e claras, vem de acordo com Michalet (1984). Segundo ele, a companhia multinacional é uma empresa (ou grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em diversos países, seguindo uma estratégia e uma organização concebida em escala mundial.

Esta definição parece útil em diversos aspectos, pois ela afirma que a empresa multinacional invariavelmente começou por se constituir como uma grande empresa nacional, o que implica que ela resultou de um processo complexo, de concentração e centralização do capital, e que possivelmente se diversificou, antes de começar a se internacionalizar. Outro

aspecto é que a empresa multinacional possui uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido de seu país matriz serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade. E por fim, que essa companhia é, em geral, um grupo, cuja forma jurídica contemporânea é a de holding internacional, e que esse grupo atua em escala mundial, tem estratégias e uma organização estabelecida para isso.

De acordo com Chesnais (1996), até a metade da década de 1970, ainda era possível distinguir três tipos de estratégias diferentes que comandam as empresas multinacionais:

- Estratégias de provisionamento, características das multinacionais do setor primário, especializadas na integração vertical a partir de recursos minerais, energéticos ou agrícolas situados nos antigos países coloniais ou semicoloniais, depois chamados de Terceiro Mundo;
- Estratégias de mercado, com o estabelecimento de filiais intermediárias, dentro do enfoque multidoméstico.
- Por fim, estratégias de produção racionalizada, isto é, de produção integrada internacionalmente, mediante o estabelecimento de filiais montadoras.

Dessa forma, a empresa multinacional pode ser definida, como uma empresa que desloca seus fatores produtivos e comerciais em sentido a países estrangeiros. Os principais fatores que motivaram essa deslocalização produtiva serão observados mais adiante no presente trabalho. O que vale ressaltar neste momento, é que justamente esse deslocamento em sentido aos países estrangeiros é que farão dessas empresas, multinacionais.

É necessário também, enfatizar neste momento de definição do conceito das empresas multinacionais, quais são as formas de inserção destas mesmas nos mercados estrangeiros. As formas de implantação das multinacionais em países estrangeiros se dão através de investimento externo direto (IED). O IED caracteriza a internacionalização da economia e está intimamente ligado com as empresas multinacionais, pois é através deste investimento que as empresas se instalam no exterior. Investimentos cruzados, aquisições, fusões e investimentos em carteira caracterizam as formas como se é possível investir no exterior. Dessa forma se pode compreender que o IED associa-se plenamente a multinacionalização das firmas. Para compreendermos melhor o IED, podemos demonstrá-lo de duas formas distintas. Na primeira ele toma a forma de

investimento vertical, onde as empresas multinacionais instalam filiais de produção no país estrangeiro com o intuito de aproveitar a qualidade geográfica local e produzir apenas matérias primas, que depois são vendidas por um preço baixo aos países investidores. Esta forma de investimento ocorre através da liberalização comercial do país receptor que em sua grande maioria, nestes casos, é um país subdesenvolvido, e que conseqüentemente apresenta salários mais baixos, beneficiando ainda mais a empresa instalada. Dessa forma, o IED vertical se caracteriza por representar uma filial com uma produção específica, diferente de sua matriz. Depois de importados pelos países investidores, essas matérias primas são transformadas em produtos industrializados e revendidos para o exterior, algumas vezes, para o próprio país exportador das matérias primas.

Já uma segunda forma de IED, seria o investimento horizontal. Neste caso as empresas multinacionais instalam filiais produtivas em países estrangeiros com o objetivo de produção semelhante à de sua produção em seu país de origem. Muito se escuta dizer que este tipo de investimento é benéfico para o país receptor, primeiro porque supostamente consiste em uma transferência de tecnologia e, em segundo, porque são criadas oportunidades de emprego na região instalada. Analisando de forma breve estes argumentos, sobre o primeiro ponto, pode-se afirmar que não há transferência alguma de tecnologia, pois, provinda de processos intensivos e de grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento, a tecnologia corresponde ao elemento central de toda e qualquer expansão capitalista. Não se pode pressupor que haverá uma transferência da ciência aplicada ao desenvolvimento capitalista. O que ocorre nesta situação é um aproveitamento através do deslocamento produtivo, dos países centrais para os países periféricos, para a utilização dos recursos naturais pelos investidores sobre os receptores. Em segundo lugar, um dos principais motivos, senão o principal, que levam uma empresa a instalar fábricas produtivas em um país estrangeiro é o fato de que naquele país o salário dos trabalhadores é consideravelmente mais baixo do que em seu país de origem, ou onde quer que suas filiais produtivas estejam instaladas. Então este argumento de criação de emprego através da instalação das multinacionais, pode até ser verídico em termos quantitativos, mas oculta o nível qualitativo dos empregos criados. Os trabalhadores mais bem qualificados provindos dos países subdesenvolvidos acabam, muitas vezes, recrutados pelas empresas multinacionais, chegando a obter cargos importantes dentro das empresas. Porém, estes representam uma pequena parcela da

população do terceiro mundo. A grande maioria dos trabalhadores provindos da periferia subdesenvolvida, com baixa qualificação escolar e técnica, acabam sendo empregados nas fábricas produtivas de multinacionais nos países subdesenvolvidos. Por muitos autores, estes trabalhadores são nomeados de mão-de-obra escrava, devido ao seu grau de exploração, sendo comparado com a época da escravidão.

3.2 As Empresas Transnacionais

Segundo Dymza (1972), a companhia transnacional é mais um conceito do que uma realidade:

“Uma companhia transnacional seria aquela em que a empresa tornasse completamente internacional e negociasse em todo o mundo sem qualquer preocupação com as fronteiras nacionais. Seria propriedade de acionistas de muitos países. A administração de uma companhia transnacional seria completamente internacional, com diretores e gerentes escolhido em qualquer país do mundo com base apenas na sua habilidade e experiência. Seriam treinados e habituados a olhar o mundo como uma unidade econômica e seriam transferíveis de qualquer unidade para da companhia para qualquer outra. A companhia transnacional seria diversificada em produtos e áreas de interesse. Poderia nascer da fusão de um número de companhias internacionais em uma só. Teria não somente propriedade internacional, mas também, controle internacional grandemente disperso pelos vários países. A companhia evoluiria de modo a que a distinção entre o país de origem e os países estrangeiros desaparecesse completamente. Teria uma diretoria internacional. Aquilo que manteria a companhia unida seria uma filosofia comum de negócio, dando ênfase a um negócio de tipo mundial e a objetivos, estratégias e políticas comuns.”(DYMZA, 1972, p.25)

Como se pode observar a partir da contribuição de Dymza, a ideia de transnacionalidade parece ser um tanto utópica, pois além dos demasiados obstáculos legais, comerciais e políticos para o estabelecimento de empresas transnacionais, estas não devem possuir ligação direta com nenhum país. Característica essa das empresas multinacionais, de possuírem um país de origem, uma matriz, um centro administrativo e financeiro que controla a parte os lucros da empresa, onde quer que suas filiais estejam atuando.

As leis de muitos países restringem a propriedade de ações de companhias estrangeiras. Ainda não existe uma bolsa de valores internacional, para a compra e venda das ações internacionais. Todas as empresas de negócios têm que ser incorporadas ao abrigo das leis de cada país. (DYMZA, 1972).

Michalet (1984), nas primeiras páginas de sua obra, faz questão de discernir os dois conceitos, transnacionalidade e multinacionalidade, e antes de defini-las, ele comenta:

“Uma vez que as firmas multinacionais constituem o suporte da nova realidade da internacionalização da produção, é conveniente tentar defini-las. A tarefa não é tão banal quanto parece à primeira vista. O fenômeno está, na verdade, submerso numa terminologia confusa. Esta recobre, fundamentalmente, duas concepções radicalmente opostas. Sua clarificação é condição prévia para uma superação do nível da análise empírica. Esta primeira etapa permitirá discernir os grandes eixos do caminho necessário a análise da relação entre o movimento de deslocamento da produção e o processo de formação da economia mundial.” (MICHALET, 1984, p.21)

Diversos autores insistem na ideia de transnacionalidade, justamente pela grande tendência globalizante da economia mundial. A ideia central está em conceber estas empresas como entidades autônomas, que fixam sua estratégia e organizam sua produção sem tomar conhecimento das diferenças nacionais. De acordo com Michalet (1984), existe uma dupla dimensão na concepção das transnacionais. Em primeiro lugar, estas empresas levariam a insistir no aspecto do desenvolvimento de estruturas de gestão em escala mundial, as quais transcenderiam a categoria superada do Estado-nação, ou seja, o espaço econômico deste tipo de firma é homogêneo, ele fornece uma estrutura planificada e centralizada para a circulação de bens, serviços, capitais, conhecimentos técnicos e serviços administrativos. O fundamento destes fluxos já não aparece mais como espaço de referência habitual, mas sim a organização, em escala mundial, do processo produtivo. Em outro aspecto, este tema de transnacionalidade, consiste em destacar a autonomia das empresas que atingiram tal etapa, face aos países de origem e de implantação. As transnacionais se situam em posição comparável a do Estado-nação. O que significa dizer que estas empresas não têm nacionalidade, elas formam entidades soberanas.

As empresas transnacionais recebem diversas interpretações distintas, diversas abordagens que situam este tipo de entidade como um fenômeno assustador, vezes para o bem

vezes para o mal, mas qualquer que seja a abordagem escolhida, este tipo de empresa possui o grande problema de não possuir nenhuma ligação com suas regiões de origem. Esta dissociação das transnacionais com suas economias de origem, transformando-as em entidades autônomas, nos permitem diferenciá-las totalmente das empresas multinacionais. Empresas estas, que possuem vínculo fiel com sua economia de origem.

3.3 A Mundialização e suas dimensões

É de fundamental importância, neste momento, uma abordagem sobre a mundialização, por dois fatores: Em primeiro, uma atenção especial a mundialização se faz necessária por ser totalmente vinculado com a dinâmica da economia internacional e principalmente com o período da dimensão dos investimentos diretos externos através das empresas multinacionais, foco do presente trabalho. Em segundo, a mundialização é uma concepção teórica que pode se expressar, algumas vezes, de forma um tanto quanto complexa. Neste sentido, o presente trabalho busca permitir uma aproximação com o conceito da mundialização através de uma introdução sobre este tema, para que se possa utilizar a mundialização na seqüência da análise a ser estudada.

A partir do livro “O que é a mundialização?”, Michalet (2003) parte da complexidade da mundialização e de suas transformações no sentido de explicar este fenômeno. A mundialização é caracterizada por sua multidimensionalidade, por que engloba, ao mesmo tempo, à dimensão das trocas e bens e serviços, a dimensão da mobilidade da produção de bens e serviços e a dimensão da circulação dos capitais financeiros.

A abordagem se concentra nas transformações dos regimes de regulação da mundialização, pois, embora o fenômeno seja tão antigo quanto o capitalismo, suas modalidades mudam ao longo do tempo. Isso conduzirá a uma dinâmica construída com base em uma seqüência de configurações. É de extrema importância notar, que, a mundialização se baseia na constatação de que o capitalismo não pode funcionar em um único país, essa tendência internacionalizante do capitalismo é que dá veracidade a este fenômeno.

Michalet (2003) divide a mundialização em três etapas distintas. Para isso, são utilizados quatro critérios de qualificação: a dimensão dominante, o princípio da regulação da configuração

ou, se preferir, sua lógica dominante, as interdependências entre as dimensões que resultam dessa lógica, e os atores que detém o poder econômico e o território pertinente sobre o qual eles o exercem. (MICHALET, 2003)

Na primeira, a configuração internacional, a mundialização tem como dimensão dominante as trocas de bens e serviços entre os países. Alguns historiadores remontam esta dimensão ao século XV. Os economistas começaram a teorizá-la no final do século XVIII. Foi o período mais longo em que a mundialização esteve presente e sua predominância termina na década de 1960, com o surgimento da configuração multinacional. Esse fato, não significa que além dos anos 1960, as trocas internacionais desapareceram, elas apenas perderam sua primazia em proveito da deslocalização produtiva através dos IED das empresas multinacionais.

A lógica fundamental de regulação desta configuração se fundamenta no princípio da especialização internacional, baseados nas diferenças de produtividade entre diferentes países. São a partir dessas diferenciações nacionais que são determinadas as especializações dos territórios nacionais. Essas especializações exigem a generalização do livre-comércio entre as nações. Nesta configuração, as outras dimensões não possuem grande importância. O comerciante deveria exercer o papel de protagonista nesta dimensão, porém a função dos comerciantes acaba sendo ocultada pelo Estado-nação, que ao mesmo tempo atua na política comercial e como território econômico pertinente.

Esta configuração internacional passa a ser concretamente estabelecida após a Segunda Guerra Mundial, através do consenso de Bretton Woods, em 1944. A filosofia geral deste consenso era favorecer o retorno da economia de mercado, o estabelecimento do livre-mercado em escala mundial. Os mecanismos de regulação vão se basear em um modelo de cooperação entre os governos nacionais, onde o mando substitui, de fato, a regulação. (MICHALET, 2003)

A segunda configuração da mundialização é a da etapa multinacional, foco do presente trabalho. Nesta fase da mundialização, a dimensão predominante deixa de ser a dimensão das trocas e passa a ser a da mobilidade da produção de bens e serviços, a partir dos investimentos diretos externos.

Na configuração multinacional, a lógica predominante é a da competitividade empresarial, de natureza oligopólica. As empresas multinacionais assumem o posto de principais atores da economia internacional, retirando dos Estados-nação o poder predominante.

Diferentemente a estrutura da configuração anterior, a economia mundial não pode mais ser reduzida a soma dos territórios nacionais. Nesta nova configuração, a taxa de investimento direto é muito mais elevada que das trocas, porém essas últimas não deixam de existir.

Essa configuração será explorada de forma mais aprofundada posteriormente no presente trabalho, pois se insere no momento histórico em que as empresas multinacionais assumem um papel de protagonista na transformação da economia internacional em economia mundial.

A terceira configuração da mundialização é a configuração global, predominante nos dias atuais, onde a dimensão dominante passa a ser a dos fluxos de capitais financeiros. Esta dimensão coincide com a vitória da globalização financeira, a partir da década de 1980. O principal instrumento de mudança para essa nova etapa da mundialização se relaciona diretamente com a desregulamentação da economia internacional. Esta etapa da mundialização será vista mais de perto nos capítulos finais do presente trabalho.

4 A EVOLUÇÃO DA EMPRESA MULTINACIONAL.

As grandes organizações empresariais não são novidade no comércio internacional. Estas organizações eram um forma característica do período mercantilista, quando o comércio a grandes distancias com a América, África e Ásia era organizado por grandes companhias por ações, como a *Hudsons Bay Co.*, a *Royal African Co.*, a *East India Co.*, para citar apenas algumas das principais empresas comerciais inglesas. Contudo, nenhuma destas grandes organizações foi a precursora da empresa multinacional. Os precursores da empresa moderna devem ser encontrados nas pequenas oficinas, organizadas pela nova classe capitalista em ascensão, e a força dessa nova forma de empresa está no seu poder e capacidade para recolher os benefícios da cooperação e da divisão do trabalho. Sem o capitalista, a atividade econômica era individual, em pequena escala, dispersa e improdutiva. (HYMER, 1978)

As empresas multinacionais mais antigas tiveram sua origem na necessidade de matérias-primas e alimentos dos países industrializados. Os recursos do solo e do subsolo Europeu, dos Estados Unidos e do Japão, aparecem insuficientes para permitir uma produção rentável e em grande escala para certos produtos. As condições climáticas, a localização dos lençóis petrolíferos e das riquezas minerais suscitou na criação das multinacionais. (MICHALET, 1984) Porém vale ressaltar que a análise do presente trabalho, visa compreender as multinacionais do setor industrial, pois a intensificação do fenômeno da multinacionalização a partir dos anos sessenta se deu principalmente em função das empresas deste setor.

Segundo Hymer (1978), a primeira onda de IED de empresas norte estado-unidenses aconteceu por volta do início do século XX, sendo seguida por uma onda de investimentos durante a década de 1920. A internacionalização das empresas foi reduzida drasticamente por causa da grande depressão, que teve início em 1929 e só tornou a se restabelecer após a II guerra mundial. Entre os anos de 1959 e 1969, o crescimento do IED foi cerca de 10%. A partir desse período, a porcentagem de investimento direto só aumentou, chegando a alcançar elevadas proporções.

Desde o início da revolução industrial, verificou-se a tendência da empresa representativa aumentar suas dimensões, passando da oficina a fábrica, daí a empresa nacional, a empresa multidivisional e atualmente a empresa multinacional. Este crescimento tem sido quantitativo e qualitativo. Em cada etapa, as empresas adquiriram uma estrutura administrativa mais complexa para coordenar suas atividades e um cérebro maior para planificar sua sobrevivência e crescimento. (HYMER,1978)

No final da década de 1950, as grandes empresas estado-unidenses se defrontavam com as conseqüências de um processo que elas próprias haviam ajudado a desencadear, que foi o rápido crescimento das economias da Europa e do Japão. Crescimento este, promovido em anos anteriores pelos Estados Unidos com o objetivo de fortalecer o sistema capitalista mundial. Sua resposta foi uma agressiva política de penetração no mercado estrangeiro sob a forma de estabelecimento de bases de vendas e de produção. Em lugar de exportar produtos, começaram a fundar no exterior, unidades de produção e comercialização de mercadorias. As grandes empresas nacionais se convertem em empresas multinacionais. Esta estratégia foi viável na Europa e na America Latina, cujos governos abriram suas economias ao investimento dos Estados Unidos. As tendências posteriores e atuais indicam uma continuação deste processo, com um grau crescente de multinacionalização das empresas gigantes, não só estado-unidenses, mas também européias e japonesas, com a conseqüente luta pela conquista de mercados. Este processo de internacionalização do capital vai penetrando gradualmente nas diferentes partes das estruturas nacionais: alteram os limites convencionais das nações e seus órgãos de poder; modelam uma hierarquia internacional que se assemelha a organização vertical da empresa, com seu vértice sendo os centros do poder financeiro e administrativo, de onde se orienta o planejamento global do mundo, e sua base os países subordinados, entre os quais se encontram obviamente os três continentes subdesenvolvidos.

As grandes empresas industriais dos Estados Unidos deram início a uma deslocalização em sentido aos países estrangeiros logo após completarem sua integração em escala continental. Ou seja, as empresas já eram dominantes em seu mercado interno e possivelmente firmas exportadoras. O investimento direto se converteu em uma nova arma em seu arsenal de rivalidade oligopolista.

Houveram alguns fatores importantes que podem ajudar a explicar esta onda de investimentos externos nas décadas de 1950 e 1960:

O primeiro fator era devido ao grande porte das empresas estado-unidenses e sua nova estrutura multidivisional que lhes deram horizontes mais amplos e uma perspectiva global. Segundo, o desenvolvimento tecnológico nas comunicações, que criou uma nova consciência do desafio global e ameaçou as instituições estabelecidas com a abertura de novas fontes de concorrência. Por estas razões, as empresas de negócios foram as primeiras a reconhecer a potencialidade e os perigos do novo marco e as primeiras a dar passos efetivos para fazer-lhe frente.

Um terceiro fator para a imigração do capital norte-americano para os países estrangeiros foi devido ao rápido crescimento do continente europeu e do Japão. Este fato, juntamente com o lento crescimento da economia dos Estados Unidos na década de 1950, alterou a participação mundial nos mercados, à medida que as empresas que eram limitadas ao mercado norte-americano ficaram para trás nesta corrida concorrencial e perderam espaço frente às empresas européias e japonesas, que em virtude da grande expansão de seus mercados, cresciam rapidamente. Foi isto que ocorreu em fins do decênio de 1950, onde as empresas estado-unidenses se defrontaram com um grande desafio não estado-unidense. Sua resposta foi uma corrida para o estrangeiro para estabelecer bases de venda e de produção. Esta estratégia foi viável na Europa, cujos governos deixaram abertas as portas ao investimento dos Estados Unidos, mas esteve bloqueada no Japão, onde a política de governo adotada foi altamente restritiva.

A expansão econômica propiciada pelos investimentos das multinacionais aconteceu primeiramente na Europa, através dos programas de reconstrução, pós Segunda Guerra Mundial. Mas a longevidade e o ímpeto dessa expansão formam tão grandes que enormes fluxos de capital estrangeiro dirigiram-se a países da periferia, em busca de grandes mercados potenciais e reservas de matérias primas, como Irã, Indonésia, Austrália ou mão de obra abundante e barata, com o ocorre em Hong Kong, Taiwan, Coréia do Sul, ou pela proximidade aos centros da capital, como Grécia, Espanha, Irlanda, México, Canadá, ou pela combinação desses atrativos como é o caso do Brasil, entre outros países. As classes dominantes desses países, pressionadas pelas crescentes exigências populares, não resistiram ao projeto sedutor de industrialização das multinacionais. Uma a uma, as empresas foram sucumbindo às alianças políticas populistas, que

propunham o desenvolvimento econômico autônomo com algum grau de socialização e estatização dos meios de produção, e maior participação popular nos benefícios do crescimento econômico: regimes de maior ou menor força, facilidades de ordem fiscal e de infra-estrutura, para a atração dos capitais estrangeiros. (KUCINSKI, 1981)

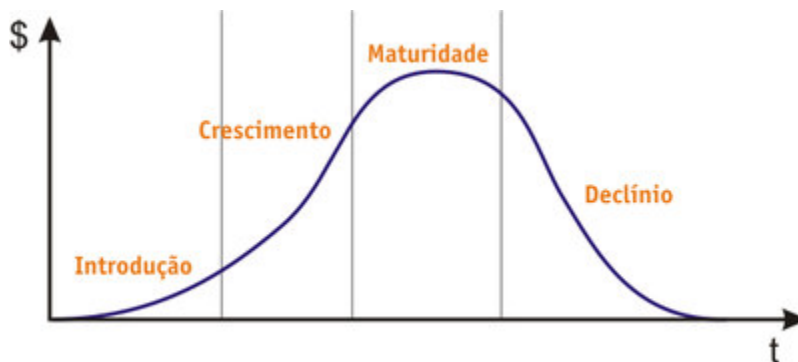
Os fatores que foram determinantes nesse processo de multinacionalização das firmas são vários, porém, o principal e mais importante objetivo visado por estas grandes corporações, sempre foi a o aumento de lucros. É importante notar que foi devido à liberalização comercial adotada primeiramente pela Europa, em um momento de reconstrução no pós-guerra, que as empresas estado-unidenses encontraram uma lacuna para se expandirem. Essa alternativa de se tomarem multinacionais apareceu como uma oportunidade a estas grandes empresas nacionais e exportadoras, para se reafirmarem como grandes potências, já que a concorrência estava mais ameaçadora que nunca.

4.1 A Teoria do Ciclo de Vida do Produto

Nesta etapa do presente trabalho, será analisada com mais profundidade o tema do ciclo do produto, baseado em uma obra originalmente apresentada por Raymond Vernon em um ensaio seminal intitulado “*International investment and international trade in the product cycle*”, publicado no *Quartely Journal of Economics*, em maio de 1966. O propósito específico deste ensaio foi analisar os determinantes dos padrões de comércio e dos investimentos produtivos dos EUA no exterior, durante um período que vai desde o final da Segunda Guerra Mundial até meados dos anos 60. A teoria do ciclo do produto acabaria por tornar-se uma referência na discussão sobre comércio e progresso técnico. Para Vernon (1966), estas mudanças nos padrões econômicos mundiais estavam marcadas por uma irreversível tendência de deslocamento de certos setores industriais, dos países mais desenvolvidos para os países menos desenvolvidos. O articulador desses deslocamentos setoriais de produção é ligado com a teoria do ciclo de vida dos produtos. A teoria do ciclo do produto demonstra que as decisões sobre os investimentos produtivos em um novo produto são influenciadas pela evolução das vantagens comparativas dos custos ao longo da duração de vida do produto e as etapas do ciclo que ele atravessa.

Nesta teoria, primeiramente os produtos surgem como produtos novos no mercado, depois eles se desenvolvem, atingindo a fase de maturidade e após certo período os produtos entram em declínio e desaparecem (Favor observar figura 1). Estas etapas na vida do produto têm sua duração de acordo com a evolução da demanda e dos processos de fabricação a níveis internacionais. Esta é a essência da noção de ciclo de vida do produto. O autor parte deste conceito e o articula a uma teoria do comércio que aponta para uma noção de vantagens comparativas de caráter dinâmico e a uma teoria do investimento produtivo. O resultado desta articulação foi um modelo onde o fluxo de comércio e a localização da produção no exterior é explicada em função do ciclo de vida do produto.

Figura 1



Fonte: Wikipédia

Com o intuito de descrever o funcionamento básico do ciclo do produto, iniciamos pela consideração das hipóteses básicas estabelecidas pelo modelo. Tais hipóteses, explicitadas por Vernon (1966) já nas primeiras páginas do ensaio sobre o ciclo do produto, seguem abaixo a descrição delas:

- As empresas localizadas em qualquer um dos países avançados não diferem significativamente entre si, no que se refere ao acesso ao conhecimento científico requerido à criação de um novo produto, bem como à capacidade de compreensão dos seus princípios;

- Qualquer que seja a condição de acesso ao conhecimento científico, a probabilidade de que o mesmo seja convertido na geração de novos produtos vai depender antes da capacidade do empresário em perceber oportunidades econômicas visualizadas com a aplicação prática desse conhecimento na produção, o que, por sua vez, vai depender da facilidade de comunicação e da proximidade geográfica entre produtores e consumidores. A hipótese então é de que os produtores mais aptos a desenvolver novos produtos em qualquer dado mercado serão aqueles que possuam um conhecimento prévio desse mercado;
- Dada a evidência de uma nova necessidade de consumo, supõe-se que o empresário se sentirá motivado a atendê-la, investindo na geração de um novo produto, se avaliar que a renda monopólica a ele associada, compense o investimento inicial envolvido na atividade de inovação;
- O modelo do ciclo do produto trata especificamente da inovação de produtos industriais voltados para consumidores de alta renda e poupadores de mão-de-obra.

São basicamente estas hipóteses, que articuladas a um enfoque teórico do comércio e do investimento internacional de caráter pouco convencional que formam a base da teoria do ciclo do produto. A caracterização do ciclo do produto distingue três estágios de desenvolvimento do produto: produto novo, produto em maturação e produto padronizado. (VERNON, 1966).

O produto novo é primeiramente lançado nos países desenvolvidos, principalmente nos Estados Unidos, pois a economia estado-unidense apresenta elevados níveis de conhecimento científico e técnico. Nos estágios iniciais da introdução de um novo produto as decisões de investimento e produção se mostram mais complexas, porque o próprio processo de fabricação está sujeito a constantes alterações, fazendo com que os produtores se vejam confrontados com várias indefinições críticas, mesmo que transitórias. Pelo fato de que as características finais do produto a ser lançado não estão totalmente definidas, os insumos e as especificações finais do produto estarão sujeitos a grandes alterações. Uma implicação disso é que os produtores vêm se defrontar com condições bastante incertas no que tange à escolha dos insumos, à forma de combiná-los e à definição das especificações do produto final. Com efeito, a possibilidade de um maior grau de liberdade e um leque mais amplo de alternativas para a escolha de fornecedores e

potenciais insumos, assume, nesse estágio inicial, uma importância crítica como elemento de estratégia competitiva. (PESSOA e MARTINS, s/d)

Novos produtos são introduzidos primeiramente para satisfazer o consumo da nação que o produziu, e os novos produtos são exportados apenas para países similares, com necessidades parecidas, preferências compatíveis e um nível econômico elevado. Essa estreiteza do mercado, provinda da própria originalidade e monopólio do produto exige do fabricante inovador uma comunicação rápida e eficaz com seus potenciais consumidores, com seus fornecedores e com as empresas concorrentes. Dessa forma, o produto é produzido nas proximidades do mercado final e ele circunscreve a região onde foi lançado.

Na fase de crescimento do novo produto a concorrência assume duas características principais, onde a competitividade entre produtores será relativamente baixa, e será observada uma grande diferenciação de produto entre eles. O que se demonstra nesta etapa do produto é que produtos similares começam a ser produzidos em outros países, também desenvolvidos, e os produtos são vendidos nos próprios países e também no país de origem do produto. Estes deslocamentos produtivos são geralmente baseados nos custos de produção. (VERNON, 1966)

Durante o período de maturação, o produto já apresenta certo grau de padronização, tanto em suas características intrínsecas como em seus métodos produtivos. O número de produtores aumenta, a oferta cresce e se torna mais diversificada, o que pressupõe esforços crescentes de diferenciação de produtos, enquanto a demanda, que também estará aumentando, se torna mais sensível ao preço. A ameaça de intensificação da concorrência via preços será algo muito presente nesse estágio do produto, daí o ímpeto para a diversificação da produção como estratégia de preservação de mercado. Nesta etapa do ciclo de vida do produto, o custo de produção passa a ter importância fundamental. Com a demanda pelo novo produto crescendo em países potencialmente competitivos na sua produção, conseqüentemente a empresa que lançou o novo produto terá de assumir o risco de estabelecer uma instalação produtiva fora do seu país de origem, ou então perderá para a concorrência. Nesta etapa, o produtor que tiver o menor preço ganhará mercado.

Na fase de padronização do produto, se consolidam as características básicas do produto e do mercado consumidor, e também são definidos os processos de fabricação. Este é o período em que o produto se torna amplamente conhecido. Com o produto atingindo esta fase, o consumo

crece significativamente e a escala de produção é otimizada, evidenciando com isso um aprofundamento de características da fase anterior de maturação do produto. Além desta relativa estabilidade do produto e do mercado consumidor, a especificação dos insumos requeridos à produção passará por grande mudança nesta fase. Cresce a importância relativa dos fatores capital e mão-de-obra enquanto declina a do fator tecnologia. Nesta fase, cresce a importância do trabalho diretamente ligado à produção, bem como a importância do aprimoramento da tecnologia incorporada nos equipamentos. (VERNON, 1966)

Os custos tradicionais, como custos de mão-de-obra, de capital e matérias-primas ganham importância em relação aos custos ligados à atividade de inovação. Se o produto já se tornou amplamente padronizado, sua produção pode ser amplamente realizada pelos países subdesenvolvidos, os quais, em sua maioria, oferecem vantagens em relação aos custos de fabricação.

“os processos manufatureiros que recebem insumos significativos da economia local, como mão-de-obra especializada, pessoal de manutenção, energia confiável, peças sobressalentes, materiais industriais processados de acordo com especificações rigorosas, e assim por diante, são menos apropriados para as áreas menos desenvolvidas do que os processos que não apresentam essas exigências” (VERNON, 1966, p.103).

A teoria do ciclo do produto pode ser considerada uma tentativa pioneira de explicar, de forma teoricamente mais consistente e articulada que as teorias precedentes, a internacionalização produtiva. Neste sentido, pode-se dizer que uma grande contribuição desta teoria ao pensamento econômico se encontra dentro do conceito da perspectiva das vantagens comparativas de custos, pois estabelece hipóteses sobre as decisões de localização do investimento e da produção internacional.

Michalet (1984), dedica uma parte de seu trabalho fazendo uma reflexão sobre a teoria do ciclo de vida dos produtos. A explicação da teoria se insere em uma parte relacionada à internacionalização setorial da produção. Esta análise será vista em detalhes na seção seguinte do presente trabalho.

4.2 A Transformação da Economia Internacional

A transformação da economia internacional foi determinada por diversos fatores. Hymer (1978), durante a década de 1960, época em que a economia se encontrava em pleno movimento internacionalizante, contribuiu em seu livro, “As Empresas Multinacionais”, através dos principais aspectos para este processo de mudança na economia mundial. E dentre eles, é claro, a empresa multinacional:

“Um novo elemento na cena é a empresa multinacional. A expansão das metrópoles avança nos dias de hoje para além da fronteira dos comerciantes, da fronteira dos colonos, da fronteira dos agricultores e alcança a fronteira das empresas, a medida em que grandes empresas de negócios organizam em todo o mundo redes de vínculos na produção e na comercialização.[...] A empresa multinacional é um foco interessante para se estudar este problema, uma vez que se encontra na vanguarda da revolução atual da estrutura do mundo. Situada mais perto que nenhuma outra nova tecnologia, tendo em seu poder grandes fundos de capital e tecnologia, é a primeira instituição importante que estabelece perspectivas e identidades globais.” (HYMER, 1978, p.69)

Como se pode perceber, na época em que Hymer (1978) escreveu seu ensaio, ainda não era possível dimensionar as multinacionais, todavia o autor já previa uma mudança na economia global acerca dessas grandes empresas. O autor antecipa, em um primeiro momento prováveis grandes êxitos das multinacionais e as descreve como uma mudança qualitativa comparável ao estabelecimento do mercado mundial no final do século XIX. “A empresa multinacional não é simplesmente um aspecto do império norte americano, mas sim o que existe por trás dele.” (HYMER, 1978)

Em seu livro sobre a história do capitalismo, Beaud (1981) elabora um conceito de “sistema nacional/mundial hierarquizado”, onde ele possibilita levar em conta através de suas inter-relações, as quatro dimensões chave do capitalismo contemporâneo: o nacional, o internacional, o multinacional e o mundial.

São os capitalismos nacionais dominantes que, através de suas relações econômicas internacionais (intercâmbios exteriores, exportações de capitais, crédito, etc.) e da criação de espaços econômicos multinacionais por suas principais firmas e bancos, estruturam o que se pode chamar de economia mundial; e dessa estruturação vão depender largamente as possibilidades, as

margens de manobra, as especializações, os modos de desenvolvimento das economias nacionais dominadas. No total, um sistema hierarquizado, tendo em um pólo os capitalismos nacionais dominantes e no outro as formações sociais dominadas: o que implica distinguir especializações dominantes e especializações dominadas, desenvolvimento dominante e desenvolvimento dependente. Mas é também um sistema diversificado, tendo, entre os pólos, um conjunto heterogêneo, múltiplo, movente de formações nacionais intermediárias. (BEAUD, 1981, p.381)

É necessário distinguir a nova dimensão da economia a partir das empresas multinacionais. Estas empresas modificam a configuração da economia mundial, a partir da mudança nas estruturas dos Estados-nações

A configuração multinacional da economia é caracterizada pelo lugar dominante ocupado pela dimensão dos IED, efetuados pelas empresas industriais e financeiras, eles são acompanhados pela mobilidade de certas atividades econômicas fora de seu país de origem.

“O dinamismo dos IED terá várias conseqüências. Em primeiro lugar, o caráter multidimensional da mundialização se afirma, assim como a intensidade da interdependência. Ao mesmo tempo, as hipóteses da configuração internacional tornam-se cada vez mais inadequadas as mudanças da dinâmica da mundialização introduzidas pela nova configuração: quer se trate da especialização fundada no livre comércio, da imobilidade dos fatores de produção, da concorrência pura e perfeita, do lugar central dos Estados-nação. O paradigma da economia internacional é definitivamente superado. Essa ruptura acarreta, em segundo lugar, a substituição do conceito de produtividade pelo de competitividade, como âmago da lógica econômica da configuração em que as empresas multinacionais se tornam os principais atores. Em terceiro lugar, a regulação da configuração se baseará em grande parte em um conluio entre os Estados e as multinacionais. Ela não é codificada nem institucionalizada como no caso da configuração internacional.” (MICHALET, 2003, p.66)

Nesta nova fase, a regulação da economia mundial não é mais construída exclusivamente com base nas relações entre países, como anteriormente. Mas na nova configuração a taxa de crescimento dos fluxos de IED é muito mais alta que a das trocas, ao menos três vezes superior, em média. De acordo com Michalet (2003), a configuração multinacional é uma fase de transição entre a configuração internacional, que ela abala seriamente e a configuração global, que será seu prolongamento. Ou, ainda, uma transição entre o consenso de Bretton Woods do pós-guerra e o consenso de Washington que se formará no início dos anos 1980.

Para abordar esta questão de transformação da economia, de seu paradigma internacional para mundial, a concepção tradicional dos intercâmbios comerciais entre as economias nacionais já não parecem mais adequadas. Continuar a limitar o fluxo de mercadorias e de capitais e de mercadorias entre países já não é suficiente para compreender a nova realidade assumida pela economia mundial.

O tema principal a ser abordado neste período, desde o início dos anos 1960, não é apenas o da maior integração e dependência entre as economias industriais nacionais. O tema é constituído pela nova forma de organização da produção industrial a nível mundial. Os países industrializados não se limitam mais a exportar seus produtos, nem apenas a venderem ao exterior uma parte de suas mercadorias, a situação toma outra forma neste momento. Acontece o deslocamento dos meios de produção das empresas para o exterior.

“As nações industriais, transferem indústria inteiras, retiram certos setores do seu berço original para instalá-los em outras economias desenvolvidas ou em regiões periféricas subdesenvolvidas. Daí origina-se uma série de conseqüências surpreendentes para as construções teóricas tradicionais. Em primeiro lugar, desse movimento de internacionalização da produção, que se superpõe ao do intercâmbio, resulta que os espaços econômicos nacionais não mais coincidem com os territórios políticos. As soberanias políticas são transgredidas – pelo menos a nível do referencial geográfico – pelas soberanias econômicas. Donde a necessidade de uma revisão das categorias adotadas para o estabelecimento da contabilidade nacional, para a elaboração dos balanços de pagamentos, para a análise estatística dos fluxos internacionais. A dimensão mundial modela com crescente intensidade as atividades nacionais. Ela obtém, as vezes, o início de reconhecimento. [...] Em segundo lugar, o fenômeno do deslocamento da produção deixa em frangalhos os princípios, tidos como intocáveis, da divisão internacional do trabalho. O movimento de deriva setorial transforma as dotações em fatores, que se acreditava estabelecidas pela eternidade pela própria Providência. A orientação e a natureza dos movimentos das mercadorias são profundamente alteradas. As vocações tradicionais, particularmente dos países subdesenvolvidos, são profundamente abaladas. Em suma, em uma situação em que os Estados-nações deixaram de ser espaços fechados de fatores [...], onde ele nem mesmo conseguem mais ser o suporte integral da produção nacional, torna-se necessário afirmar em alto e bom som a novidade: A antiga ordem econômica internacional foi subvertida. Donde a necessidade de substituir a análise econômica internacional, estreitamente limitada ao intercâmbio, por qualquer coisa que torne inteligível a nova realidade: A emergência da economia mundial.” (MICHALET, 1984, p.10)

A noção de economia mundial engloba simultaneamente os fenômenos relativos à circulação e a produção. Esta mudança de enfoque corresponde a uma ruptura com a teoria do comércio internacional, até então presente. Essa mudança se tornou necessária pela modificação das condições de funcionamento do capitalismo em escala mundial.

“A emergência de uma economia mundial tem seu ponto de partida nas economias capitalistas mais desenvolvidas, notadamente os Estados Unidos. Mas o processo da produção dá início a um movimento de integração em escala mundial que abrange não apenas a periferia subdesenvolvida, mas também as economias em que predominam o modo de produção socialista. Esta ruptura do esquema tradicional da divisão internacional do trabalho não pode mais ser ignorada.

Mas, sobretudo, desde 1970, a inquietude resultante da transformação do contexto tradicional cristaliza-se em torno de uma nova estrela da cena internacional: a empresa multinacional. É inútil defini-la desde já. Como o elefante branco de Mrs. Robinson, todo mundo sabe reconhecê-la. À medida que seus produtos marcam cada instante de nossa vida, ela é especialista em se fazer conhecer. Mas ela se encontra no foco dos projetores da atualidade, por razões outras que aquelas referentes ao desejo de aumentar as vendas. Ela esta nas manchetes dos jornais, faz parte dos discursos dominicais, comparece diante de comissões de inquérito, é objeto de vastas bibliotecas, agita as assembléias políticas nacionais e as organizações internacionais. Neste clima passional, as tomadas de posição se tornam facilmente maniqueístas.

A empresa multinacional encarna, a um só tempo, o bem e o mal. Por um lado, é tida como a causa de todos os males: a inflação, o desemprego, a poluição, a especulação, a instabilidade política, a criminalidade, etc. Ela é considerada a forma mais alta de cupidez e cinismo. Por outro lado, é apresentada como servidora da humanidade, preocupada com a felicidade dos homens, única esperança de vitória de uma ordem racional e justa, em um mundo em crise e em marcha para a anarquia. Essa duas imagens antagônicas, o anjo e o demônio, se refletem na atitude contraditória de atração e de temor dos governos nacionais. [...] A empresa multinacional é o produto e o agente ativo da formação, em andamento, da economia mundial. Por isso ela pode servir de ponto de partida a uma análise que deve, contudo, ir além desta primeira aparência. A superação teórica do fenômeno da empresa multinacional se exprime, sobretudo, pela exuberância semântica das fórmulas: teoria do investimento direto, da localização, da internacionalização da produção, da multinacionalização, da internacionalização do capital”. (MICHALET, 1984, p.12)

Nota-se que neste novo estágio alcançado nas relações produtivas e comerciais a nível mundial a partir da década de 1960, o principal meio de transição foram às empresas multinacionais. A configuração econômica, a partir da instalação dos meios de produção destas empresas no exterior, caracterizou um novo momento na economia dos países. O processo de

transição se deu a partir da troca das dimensões dominantes da mundialização. Onde na configuração internacional, a dimensão dominante eram as trocas de produtos entre os países e na configuração multinacional, a dimensão predominante passa a ser a mobilidade dos setores produtivos.

4.3 A Multinacionalização das Firms

Neste momento, as empresas multinacionais assumem o centro da análise, tornando-se o início e o fim da transformação da economia internacional. Faz-se necessária, a busca pela explicação do processo de internacionalização do capital produtivo. Considerando que as empresas multinacionais constituem o agente dessa reordenação, a questão parece reduzir-se, neste momento, a explicação dos motivos do investimento direto no estrangeiro. A abordagem que será descrita, se baseia no livro de Michalet (1984), “O Capitalismo Mundial”, e será desenvolvida no campo da teoria microeconômica. Consiste em um esforço para compreender os fatores explicativos das decisões das empresas de instalarem filiais produtivas em países estrangeiros.

As empresas multinacionais ocupam o primeiro plano no processo de internacionalização da produção e, por conseguinte, é tida como fator gerador do sistema da economia mundial, a pergunta que se faz então é: Por que as empresas devem inovar sua estratégia, passando a se tornarem multinacionais?

Existiram diversos fatores explicativos para a decisão empresarial de criar filiais de produção no exterior. Trata-se de uma teoria do investimento direto que pretende dar conta dos numerosos motivos coletados. Dentro dos diversos fatores, foram reagrupados os esquemas explicativos em torno de quatro temas dominantes:

- A existência de disparidades nacionais;
- A estrutura oligopólica dos mercados;
- A vantagem tecnológica;
- A diferenciação dos custos de produção.

1 A existência de disparidades nacionais

O sistema da economia mundial, caracteriza-se pela dualidade entre a homogeneidade de certos espaços, a nível de nação e das empresas multinacionais e a manutenção de desigualdades internacionais. É, aliás, a partir deste jogo do contínuo e do descontínuo que se estabelece, afinal, a rentabilidade superior das multinacionais. A existência dessas rupturas explica, para alguns autores, a substituição das operações habituais de exportação pelo deslocamento da produção. Entre esses fatores, os mais citados são: distância, protecionismo, sistema financeiro, hábitos de consumo e risco.

a) Custos de transporte e barreiras protecionistas

Embora de naturezas distintas, a distância e os freios à entrada de produtos nos mercados podem ser tratados de forma conjunta. Esta dupla restrição contém as mesmas conseqüências. As despesas de transporte, a existência de tarifas, a fixação de limites ao comércio internacional, os regulamentos sanitários e de segurança tem, todos eles, um efeito semelhante: a elevação dos preços CIF das importações e, conseqüentemente, o risco de perda de competitividade. A solução consiste então em instalar localmente, no interior das fronteiras, uma unidade de produção. Neste caso, a multinacionalização aparece como uma alternativa clara a exportação.

b) Os hábitos de consumo

A despeito de uma tendência de homogeneização dos modelos de consumo, que é desejada e amplamente induzida pelas empresas multinacionais, as particularidades e características nacionais são ainda marcantes. Para certos autores, a necessidade de adaptar a gama dos produtos as preferências dos consumidores locais sugere instalar-se no país em causa. Este argumento parece bastante fraco, pois, não há necessidade de instalar uma fábrica junto ao mercado consumidor para vir ao encontro das exigências dos clientes locais. Bastaria, neste caso, que a empresa em questão dispusesse de uma equipe de estudos no local. A introdução de linhas de produtos voltados especificamente para certos mercados demonstra que esse motivo é apenas superficial, este motivo é válido quando responde ao nacionalismo dos consumidores de certos países. Já em outras situações ocorre justamente o contrário, isto é, o efeito esnobismo, de acordo

com Veblen, onde a população local dirige sistematicamente a preferência para tudo o que é estrangeiro. Em vez de colocar no primeiro plano a satisfação do gosto dos clientes, seria mais interessante chamar a atenção para a necessária existência prévia de um mercado externo de tamanho suficiente para receber uma unidade de produção rentável. Mas, mesmo em tal caso, seria preciso explicar as razões da maior rentabilidade da produção local, comparada a da exportação.

c) A existência de zonas monetárias, financeiras e fiscais, onde as taxas de depreciação monetária e as taxas de juros são diferenciadas, compõem sem dúvida um fator a ser obrigatoriamente considerado pelos tesoureiros das empresas multinacionais, que dele devem tirar partido. Parece um pouco exagerado que destas oportunidades ocasionais de ganhos financeiros tornem razões decisivas da passagem durável a multinacionalidade. Não se devem confundir as modalidades particulares da gestão de uma multinacional com os fatores de sua constituição.

d) A existência de compartimentos nacionais, as distâncias e a própria assimetria de informações, proveniente das diferenças entre os países, dão ao fator risco uma forte ponderação no que tange as operações internacionais. Certos autores, estimam que a vontade de reduzir a incerteza constitua o objetivo principal das grandes empresas. Este argumento explicaria a constituição de uma empresa multinacional, na medida em que ela consegue obter assim uma estreita integração em escala mundial, por intermédio da verticalização e horizontalização de suas atividades.

A ação contra o risco pode se revelar-se também na busca de uma compensação entre os ciclos econômicos resultantes das defasagens das conjunturas, de uma nação para outra. Esta vantagem da multinacionalização está ameaçada pela propagação, cada vez mais rápida, dos movimentos cíclicos entre as diversas nações consideradas. Esta difusão é ela própria, produto de crescente controle exercido pelas multinacionais sobre a produção mundial. Enfim, a noção de incerteza não tem uma dimensão apenas econômica. A diversificação geográfica dos ativos de uma firma permite limitar os efeitos de certas ações políticas: nacionalizações, bloqueio das transferências de capitais, crescimento do controle estatal, etc. Assim, a multinacionalização constitui-se em nova versão do adágio segundo o qual não se devem colocar todos os ovos na mesma cesta. (MICHALET, 1984)

Este tipo de argumentação apresenta os mesmos defeitos que os precedentes, pois confunde o como com o porquê, assimilando os fatores da multinacionalização as características originais da gestão.

2 A estrutura oligopólica dos mercados

A referência ao caráter oligopólico das empresas multinacionais é um tema central de boa parte da literatura estado-unidense. Este tema reencontra a condição necessária com a ruptura com a economia internacional, a passagem da economia concorrencial para a economia monopolista. Como a economia estado-unidense atingiu primeiramente um grau de concentração mais elevado do que a maior parte das outras economias industriais, a estreita conexão entre a multiplicação das empresas multinacionais e as respectivas origens nacionais torna-se bem mais clara. Contudo, uma conexão não é uma explicação. A seguir serão demonstradas três variantes deste tema.

a) Em seu estudo, Rowthorn e Hymer procuram demonstrar a estreita ligação existente entre a divisão dos mercados decorrente das práticas oligopólicas e a multinacionalização das empresas. Examinando as 500 maiores empresas dos Estados Unidos, no período entre 1957 e 1967, foi demonstrado que o faturamento das empresas multinacionais conheceu uma evolução maior do que as outras empresas. A interpretação é imediata: a difícil distribuição das parcelas de mercado doméstico faz com que o crescimento das atividades das firmas puramente nacionais fique limitado ao ritmo de crescimento do PIB nacional. O período estudado foi um período de baixo crescimento do PIB e onde os melhores resultados alcançados pelas empresas foram as que desenvolveram suas atividades no exterior, principalmente na Europa. Assim, na concepção de Rowthorn e Hymer, a multinacionalização foi um meio de contrabalançar as pequenas taxas de crescimento de uma economia monopolista doméstica.

Esta argumentação é atraente, no sentido de que ela liga o fenômeno da multinacionalização das empresas às estruturas econômicas do seu país de origem. Entretanto, é necessário observar melhor a natureza deste crescimento. Pois, se o motivo principal das empresas é o crescimento no volume de negócios, e elas se encontram limitadas pelo fraco

desempenho do mercado interno, não se pode afirmar que a instalação de filiais produtivas no exterior seja a única solução. Pois, neste caso, bastaria uma política de exportação, de forma a compensar a pouca atividade do mercado interno. A pergunta não é satisfatoriamente respondida: Por que as empresas se tornam multinacionais, e não apenas maiores exportadoras? (MICHALET, 1984)

b) Quando um dirigente de uma empresa multinacional é questionado sobre qual o principal motivo de sua decisão de investir em outro país, sua resposta, muitas vezes, é: Porque meus concorrentes já estavam lá. Em outras palavras, a decisão rumo a multinacionalidade aconteceu em função de uma política de conservação de parcela de mercado controlada pela empresa. O concorrente já se encontra no país A, mas a empresa em questão não pode simplesmente abandonar um mercado interessante (de A), a menos que haja um acordo prévio sobre a divisão de mercados. De resto, o concorrente pode ser apenas potencial: é preciso dissuadi-lo, ocupando a posição antes dele. Pouco interessa a nacionalidade do concorrente. O importante é que a concorrência oligopolista se projeta em escala mundial. A partir do momento em que a empresa líder do setor se instala em determinado país ou região, ela vai atrair para lá a maior parte das empresas concorrentes do setor. O resultado pode ser negativo, pela construção de uma capacidade de produção excessiva e na oferta de grande quantidade de produtos diferenciados em economias subdesenvolvidas onde, justamente, falta o essencial. Pode-se notar que esta situação pode ser resultado de uma estratégia de longo prazo das multinacionais, pois essas firmas visam não só estar presentes em mercados potencialmente interessantes, mas vêm como vantagem deslocar sua produção por motivos de custos de fabricação. (MICHALET, 1984)

c) Os estudos de Baran e Sweezy (1978), presente no livro “Capitalismo Monopolista”, publicado primeiramente em 1966, debatem sobre o investimento no exterior e as empresas multinacionais características do capitalismo monopolista, que se baseia em um sistema constituído por empresas gigantes monopolistas.

Baran e Sweezy (1978) procuram demonstrar através das classificações dos investimentos, quais os tipos de investimentos que contribuem significativamente ao problema da absorção do excedente pelas grandes empresas nacionais. Eles classificam os investimentos

realizados pelas empresas em endógenos e exógenos. Os investimentos que interessam ao presente trabalho são os investimentos exógenos, que podem ser definidos como investimentos que ocorrem independentemente dos fatores de procura criados pelo funcionamento normal do sistema. De acordo com os autores, existem três tipos de investimentos exógenos; 1) investimento para atender as necessidades de uma população em crescimento; 2) investimento em novos métodos de produção e novos produtos; 3) investimento no exterior. O presente trabalho procurou analisar a teoria presente justamente no investimento no exterior. Nas palavras dos autores:

“Para a compreensão do estado do mundo hoje – em particular, sua divisão em áreas economicamente desenvolvidas e áreas subdesenvolvidas e a dialética de sua interação – poucos aspectos serão muito mais importantes do que o investimento no exterior. No momento, porém esse tipo de problema não nos interessa: desejamos considerar o investimento no exterior apenas como um escoadouro para o excedente investível criado no setor das grandes empresas do sistema do capitalismo monopolista. E, sob este aspecto, ele não desempenha um papel importante, nem isto seria de esperar. Na verdade, exceto possivelmente para os breves períodos de exportações de capital anormalmente altos dos países adiantados, o investimento no exterior deve ser visto como um método de bombear o excedente das áreas subdesenvolvidas, e não como um canal pelo qual o excedente seja dirigido para elas.” (BARAN e SWEEZY, 1978, p.110)

De acordo com esta teoria, enquanto o capital de fato sai do país anualmente, o fluxo de retorno do rendimento do investimento, sempre é, contudo, muito maior. A concepção a que Baran e Sweezy (1978) chegam é de que o investimento no exterior, longe de ser um escoadouro para o excedente criado internamente, é um recurso dos mais eficientes para a transferência do excedente gerado no exterior para o país investidor. Dessa forma, se conclui que o investimento no exterior agrava, ao invés de ajudar a resolver, o problema de absorção do excedente.

A grande acumulação de fundos das empresas gigantes, mesmo com todos seus gastos e custos, não conseguem absorver a totalidade do excedente. Uma parcela deste excedente será então exportada, sob a forma de investimento externo direto. A multinacionalização constitui assim, uma simples alternativa ao crescimento do excedente. E posteriormente, os lucros e juros resultantes desse IED retornam as suas matrizes, contribuindo para aumentar ainda mais o excedente acumulado internamente.

De acordo com Michalet (1985), essa demonstração não parece ser totalmente convincente.

“Baran e Sweezy, ao substituírem a baixa tendencial da taxa de lucro pela alta do excedente, modificam a análise marxista do capitalismo sob um duplo ponto de vista. Em primeiro lugar, eles operam um progressivo afastamento do fator determinante, da esfera da produção para a esfera da circulação. [...] Resulta daí uma conseqüência imediata, que constitui o segundo ponto de nossa crítica. Ao colocar frente a frente a lei da alta do excedente e a lei da baixa taxa de lucro, eles se situam quadro de uma verificação empírica daquilo que Marx considerava uma tendência, ou seja, um movimento dialético que engendra as próprias forças opostas. Com isso Baran e Sweezy escamoteiam o movimento dinâmico do MPC.” (MICHALET, 1985, p.156)

Assim como os outros esquemas explicativos que se baseiam nas estruturas oligopólicas, falta uma concepção clara do próprio processo de constituição destes oligopólios. Para se chegar a uma dinâmica referente à multinacionalização baseada no capitalismo monopolista, seria preciso elaborar uma teoria da concentração.

3 A vantagem tecnológica das empresas multinacionais e o ciclo do produto

Michalet (1984) faz uma análise, sobre a visão acerca da economia mundial, presente na teoria do ciclo de vida do produto, proposta por Raymond Vernon.

“O que aqui nos interessa não é tanto a motivação do investimento das firmas estado-unidenses no exterior, mas a visão da economia mundial implícita na teoria do ciclo internacional do produto. A sucessão temporal das etapas do deslocamento dos setores baseia-se nas fases do produto. O produto novo é vendido inicialmente nos Estados Unidos. Sua fabricação nos países industriais avançados cobre a demanda local a partir do momento em que a produção do bem maduro declina nos países de origem. Da mesma forma, a produção do bem padronizado ultrapassa as necessidades locais quando a sua oferta nos países industriais avançados passa a seguir uma curva descendente. Assim, segundo a lógica de R.Vernon, todos os setores tendem a se deslocar no sentido da periferia subdesenvolvida. A duração da viagem é função do ritmo do ciclo do produto. Esse movimento contínuo se acompanha de uma transformação do comércio internacional.” (MICHALET, 1984, p.120)

A teoria do ciclo do produto é vista como uma teoria de grande valor no que tange a tentativa de explicar a multinacionalização das empresas. A teoria proposta por Vernon (1966) apresenta uma dinamização da especialização internacional. A dinâmica do capitalismo desemboca na visão otimista de um crescimento generalizado. Mas, com um olhar mais próximo, pode-se notar que a “nova” divisão internacional do trabalho não difere muito da “antiga”. (MICHALET, 1984)

Apesar da transformação da economia internacional, a desigualdade estrutural é reproduzida sobre uma nova base, a produção dos conhecimentos técnicos e científicos. Os países desenvolvidos possuem o monopólio da pesquisa e desenvolvimento (P & D) e da inovação. O conhecimento se difunde em seguida, com uma velocidade maior ou menor, até os países subdesenvolvidos. Países estes que se encarregam de por em prática um tecnologia já produzida.

“A teoria de R.Vernon tem a vantagem de fornecer uma explicação inteligível sobre a transformação da especialização fundada na dicotomia produtos manufaturados e produtos primários. Mas é preciso notar, desde logo, que essa mudança das atividades do Terceiro Mundo não modifica fundamentalmente sua posição em face dos países desenvolvidos. A industrialização fica restrita aos produtos que já atingiram a última fase do seu ciclo de vida. A periferia permanece numa situação de dependência. Tanto isso é verdade, que essa deriva não é espontânea. De fato, o ciclo do produto se desenrola, em escala internacional, por intermédio do processo de multinacionalização das firmas. A partir daí, o círculo está fechado: a redistribuição internacional das atividades industriais é indissociável das empresas multinacionais. O processo é inteiramente dominado pelos países desenvolvidos, em particular pelos Estados Unidos.” (MICHALET, 1984, p.121)

Em seguida, Michalet (1984) trabalha esta teoria dentro de um dos elementos que compõe sua explicação sobre o investimento direto no estrangeiro. Mais precisamente, a teoria da vantagem tecnológica das empresas multinacionais e o ciclo do produto. Esta teoria constitui a intersecção entre as explicações em termos da estrutura oligopólica e de custos de produção com as teorias centradas na empresa e aquelas que buscam um quadro de análise.

“O fator de multinacionalização considerado por ele (Vernon) é o desaparecimento da vantagem tecnológica estado-unidense. Todavia, a nosso ver, tal fenômeno não basta para explicar o essencial, que é a mudança da estratégia de exportação para de multinacionalização. Ainda, uma vez, é escamoteado o próprio cerne de emergência de uma economia mundial. Com

efeito, a mudança na posição concorrencial das firmas estado-unidenses não implica necessariamente o deslocamento da produção. Se essa tese fosse geral, seria impossível entender que as economias menos desenvolvidas como a europeia e a japonesa, possam ter êxito na exportação de produtos industrializados para os Estados Unidos. O fator tecnológico é importante para explicar a modificação da posição da economia americana na economia mundial. Mas não basta para tornar inteligível a escolha do lugar da produção. Em nossa opinião, o problema se liga a pouca ênfase conferida por R.Vernon a diferença dos custos de produção entre os Estados Unidos e a Europa. Ele fez uma rápida alusão a esse fator, quando na verdade deveria conceder-lhe um lugar central na compreensão do fenômeno. “ (MICHALET, 1984, p.159)

A limitação de algumas hipóteses básicas dentro da teoria sobre o ciclo do produto, conforme originalmente elaboradas por Vernon (1966), ou sempre pecaram pelo excesso de simplificação ou se tornaram em alguma medida obsoletas quando confrontadas a uma realidade econômica substancialmente distinta da vigente no período compreendido entre o pós-guerra e meados dos anos 60.

4 A diferenciação dos custos de produção

Neste último fator a ser analisado, o tema abordado até então tinha sido muito pouco desenvolvido na literatura consagrada as empresas multinacionais, a diferenciação dos custos de produção.

“As firmas estado-unidenses tornam-se multinacionais não só porque seus concorrentes europeus dispõem, em certos setores, de uma tecnologia de nível equivalente, mas também porque os custos de produção são menos elevados na Europa. E a razão disso não reside essencialmente nos custos salariais. A existência de um forte poder de compra que favorece a inovação torna-se, após certo tempo, uma desvantagem para a economia americana. A multinacionalização surge então como uma alternativa válida a exportação. Através desta estratégia, os industriais americanos se colocam nas mesmas condições de produção que seus concorrentes europeus. Em outros termos, as firmas estado-unidenses se livram da desvantagem relativa a existência de custos domésticos mais elevados. “(MICHALET, 1984, p.159)

Através da produção no exterior as empresas estado-unidenses conseguem obter vantagens que as permitem continuar como líderes de vendas em seus setores. Outro fator essencial é a variação em relação à quantia despendida nos salários, entre os trabalhadores dos

países industrializados e os da periferia subdesenvolvida. Além disso, a duração da jornada de trabalho nos países subdesenvolvidos é mais longa do que nos países desenvolvidos, o que favorece ainda mais a multinacionalização das firmas.

“A empresa multinacional pode tirar partido das disparidades nacionais e regionais das taxas de salário, na medida em que a homogeneização das técnicas de produção e de organização do trabalho tende a tornar iguais as produtividades dos trabalhadores, independentemente da sua localização geográfica. A importante fonte de superlucros que daí resulta permite entender a racionalidade tanto dos investimentos diretos americanos na Europa quanto das implantações européias e japonesas em certas regiões subdesenvolvidas. Em lugares como Formosa, Coréia do Sul, Cingapura, Hong-Kong, Haiti e Magref, é possível recrutar uma mão de obra abundante, barata e bastante hábil para a realização dos trabalhos relativamente sofisticados. Em termos mais gerais, esse tipo de explicação torna inteligível o caráter orientado do movimento de internacionalização da produção; se os fluxos dirigem prioritariamente das economias mais desenvolvidas para as menos desenvolvidas, isso se dá porque eles seguem a linha descendente da remuneração do trabalho, que é paralela a do desenvolvimento desigual.” (MICHALET, 1984, p.162)

A competitividade a cerca das parcelas de mercado acabou fazendo com que as grandes empresas exportadoras, principalmente as estado-unidenses, encontrassem alguma alternativa para se manterem vivas no mercado. Através de vantagens relativas aos custos de mão-de-obra nos países estrangeiros, as empresas estado-unidenses começaram a instalar filiais produtivas no exterior e começaram a explorar a mão de obra estrangeira.

O que se pode notar diante das tentativas de explicação da multinacionalização das firmas propostas acima, é que um fenômeno desta magnitude não pode ser explicado através de um fator isolado. Não há como se afirmar, por exemplo, que as empresas instalaram filiais produtivas no exterior por causa das diferenças nacionais, dos hábitos de consumo da população ou do sistema financeiro. Esses fatores podem sim ter influenciado na deslocalização das empresas, mas somente em conjunto com outros fatores preponderantes. A multinacionalização das firmas se deu, devido a um conjunto de fatores e, mesmo com os riscos existentes e as adversidades atravessadas, a oportunidade de retorno e de fortalecimento dessas empresas até então nacionais foram de tal atratividade que impulsionaram uma onda crescente de multinacionalização a partir dos anos 1960 e que só cresceu posteriormente. Não se poderia imaginar à proporção que esse movimento causaria no futuro da economia mundial, nem mesmo que estas empresas obteriam

sucesso nesta nova empreitada, porém no momento histórico em que esse movimento se deu, esta foi a mais viável alternativa a ser escolhida.

4.4 As Estratégias das multinacionais

Neste momento, o objetivo se concentra na explicação sobre as estratégias de expansão das empresas multinacionais. Exclui-se nesta etapa a estratégia de provisionamento, pois esta tem seu está ligada as empresas do setor primário. Será feita uma análise sobre as estratégias utilizadas pelas multinacionais para se instalaram no exterior, para contextualizar com o tema abordado na dinâmica da transformação da economia mundial através do investimento produtivo das empresas multinacionais no estrangeiro. A multinacionalização das firmas aconteceu através da inserção das empresas em mercados estrangeiros, como alternativas a exportação, que estavam se tornando, de certa forma, inadequadas. As empresas, principalmente as estado-unidenses, começaram a perder mercado em relação às outras, européias e japonesas, então o rumo a multinacionalização foi tomado como uma tentativa de sobrevivência das empresas em questão.

Entretanto, antes de descrever as principais estratégias de deslocalização produtiva das empresas, será analisado o caminho percorrido pelas empresas até se tornarem multinacionais.

A configuração multinacional, dentro mundialização, é aquela que a mobilidade das atividades produtivas é predominante. Todavia, isto não significa que a circulação de bens e serviços característica da fase anterior da economia internacional será obstruída, pelo contrário, a mútua dependência entre as duas dimensões irá se fortalecer.

Qualquer que seja a forma do IED, ele aparece como resultado de um processo de decisão interno a empresa, que, obviamente, passou por vários estágios. Em sua grande maioria, as empresas que venham a se tornar multinacionais, são grandes empresas nacionais. Os resultados de múltiplas pesquisas sobre empresas de nacionalidades diferentes mostram a existência de um ciclo de multinacionalização que comporta três fases. (MICHALET, 2003)

A primeira fase se constitui por uma atividade de exportação da empresa para os países, os quais ela possivelmente investirá mais tarde. Na segunda etapa, devido ao crescimento das exportações da empresa para um determinado país, será conduzida a primeira forma de

investimento direto, através de uma implantação de um filial comercial. A empresa decide distribuir seus produtos diretamente no país em questão, ao invés de passar por empresas terceiras de importação e exportação. Essa primeira implantação, geralmente é reduzida através de uma pequena loja ou escritório, e depois, se tornam oficinas por onde poderão ser efetuadas adaptações e mudanças nos produtos com a finalidade de deixá-los conforme as regulamentações locais e sanitárias ou de segurança, e se adaptarem aos interesses locais. No entanto, neste segundo estágio a atividade da empresa continua predominantemente como uma atividade de exportação, que só será ultrapassada quando a empresa decide atingir o terceiro estágio. O terceiro estágio se dá através da instalação da totalidade ou de parte da produção dos bens ou serviços, que até então eram exportados, a partir do país de origem para o país receptor. Essa decisão constitui uma ruptura com a dimensão das trocas, pois ela terá como efeito substituir as exportações anteriores por uma produção deslocalizada. Essa substituição, que raramente é total, atinge com maior frequência os produtos que possuem um mercado maior e que podem ser fabricados no local levando-se em consideração a capacidade tecnológica do país receptor. Ela também pode se traduzir através do lançamento de novos produtos que se ajustem melhor as preferências dos consumidores locais. Os produtos também podem ser exportados para o mercado mundial, inclusive para o mercado do país de origem da empresa. (MICHALET, 2003)

Depois de demonstrados os caminhos percorridos pelas empresas até se tornarem multinacionais, o centro da análise se volta às estratégias de deslocalização da produção das empresas. Apoiado no livro de Michalet (2003), “O que é a mundialização?”, serão descritas as principais estratégias de deslocalização da produção por meio do IED das empresas.

Estratégia de mercado ou comercial (*market-seeking*)

A estratégia comercial ou de mercado utilizada pelas empresas multinacionais, nada mais é que a instalação de filiais de produção voltadas para comercialização na localidade em que está se instalando, buscando uma alternativa de penetração em um país estrangeiro, que não as exportações. Neste contexto, as empresas multinacionais estabelecem filiais de produção em um país estrangeiro com um objetivo final de defesa e conquista de mercado local, criando, dessa

forma, uma alternativa as exportações. Fatores como as diferenças nacionais, estruturas oligopólicas e a possível perda de vantagem tecnológica aparecem como preponderantes para a estratégia comercial de uma empresa. Porém, o determinante mais importante da decisão de investir no exterior deve-se ao fato de que os Estados-nação mantêm obstáculos tarifários e não tarifários ao comércio.

As barreiras protecionistas, os custos de transporte, os modelos diferenciados de consumo e a concorrência influenciam para que a empresa crie unidades comerciais no exterior. A multinacionalização surge como a medida apropriada para que as empresas consigam penetrar nos mercados estrangeiros. Os mercados estrangeiros se fecham as exportações, certas vezes para favorecer a indústria nacional, através da substituição de importações, ou às vezes por que simplesmente as condições de concorrência internacional tenham se exacerbado. A forma de compensar os efeitos negativos dessas medidas sobre o volume de negócios e o montante de lucros consiste então em criar filiais produtivas no país importador. O objetivo principal é, portanto, o mantimento da parcela de mercado que a firma possui no mercado mundial e o atendimento dos mercados locais. Porém, para que essa deslocalização produtiva possa ocorrer, certo número de condições deve existir. Michalet explica:

“Em primeiro lugar, a decisão de saltar por cima das barreiras protecionistas por meio da deslocalização da produção exige uma forte motivação das empresas. Com efeito, o investimento direto é caro, arriscado, complexo. O que faz dele uma última opção, a partir do momento em que a exportação se torna impossível, ou muito pouco rentável, pelo agravamento do preço dos produtos por causa das tarifas de importação ou dos entraves não tarifários. Por conseguinte, o que conta principalmente na decisão dos investidores é o tamanho do mercado e sua taxa de crescimento esperada. O tamanho do mercado não é necessariamente reduzido ao tamanho do mercado nacional do país de implantação. Em muitos casos, desde o início, as empresas se implantam em um país devido ao acesso que este oferece a um mercado regional. [...] A importância assumida pela consideração do dinamismo dos mercados de implantação deve ser apreciada em relação ao do das economias originais das empresas. De modo mais preciso, os investidores privilegiam mercados nos quais existem ainda oportunidades de investimento porque a demanda não está saturada. [...] Em segundo lugar a decisão será tomada caso existam três condições suplementares. Primeiramente, a implantação do que se denomina “filial intermediária”, isto é, uma unidade de produção orientada exclusiva ou majoritariamente para a venda de produtos acabados para o mercado local será mais rentável quando os custos de transporte entre o país de origem e o mercado de implantação forem elevados. Além disso, é preferível que as economias de

escala sejam relativamente pequenas, pois a produção das filiais diz respeito a uma gama de produtos razoavelmente ampla. Por fim, é preferível que o governo do país que acolhe a empresa tenha uma atitude positiva em relação aos investimentos estrangeiros, que não limite excessivamente os setores nos quais eles possam se instalar, e que imponha metas de desempenho aceitáveis. Em uma palavra, que o clima dos investimentos seja atraente.”(MICHALET, 2003, p.69-70)

Uma vez que as filiais correspondentes a esta estratégia constituam uma espécie de representação da matriz ou do grupo, e que sua instalação se situa a meio caminho entre a exportação e a internacionalização da produção, Michalet lhes dá o nome de: “filiais intermediárias”. A instalação de uma filial intermediária representa realmente uma ruptura na economia internacional. Ela vem substituir os fluxos anteriores de exportação, correspondendo a um real deslocamento da produção e se inscreve na lógica da economia mundial. Elas se inserem na continuidade de uma seqüência que inclui fases preparatórias constituídas pela exportação, e em seguida pela criação de unidades de comercialização controladas pelas empresas multinacionais.

A estratégia comercial adequada para conseguir uma elevada parcela de lucro. A penetração dos mercados, através da criação ou da aquisição de empresas, se orienta principalmente para as economias desenvolvidas ou subdesenvolvidas onde exista uma potencial demanda. As operações de controle ou absorção entre firmas de nacionalidades distintas reduzem o número de concorrentes. Nesta perspectiva, o caminho rumo a multinacionalidade se dá no contexto de lutas entre grupos. A filial intermediária tem como dupla característica ser o suporte tanto da transferência do lugar de criação do valor quanto da realização deste. (Michalet, 2003)

Estratégia produtiva ou de minimização dos custos (*outsourcing*)

A estratégia produtiva ou de minimização dos custos, surge como uma oportunidade das empresas em reduzirem seus custos de produção, entre uma região e outra, através da instalação de “filiais oficinas”, como Michalet as nomeia, que são unidades produtivas que não podem funcionar isoladamente. A produção das “filias oficinas” é integralmente destinada à exportação.

Essas filiais produzem componentes de produtos manufaturados ou produtos primários pouco transformados. A multinacionalização das empresas se deu por conta de diversos fatores, como podemos observar anteriormente no presente trabalho, mas um fator essencial para o deslocamento produtivo dessas empresas foi, sem dúvida, o baixo custo da mão-de-obra estrangeira, principalmente provinda dos países subdesenvolvidos. Com vista, a aumentar a competitividade dos preços na concorrência mundial as empresas procuram minimizar seus custos: mão de obra, matérias-primas, transportes, etc.

A implantação de uma filial já não será determinada pela avaliação das possibilidades do mercado de implantação, mas também pela dotação do fator trabalho. Idealmente, a totalidade dessas filiais será reexportada para o país de origem ou para outros países. A multinacionalização se acompanha então da internacionalização do próprio processo de produção. É fundamental, se notar uma ruptura radical com a economia internacional, a transferência do lugar de criação de valor.

A criação de filiais oficinas especializadas em um segmento do ciclo de produção representa a forma acabada de uma internacionalização fundada exclusivamente na exploração da mão-de-obra barata. Elas exigem uma estrutura organizacional que propicie uma planificação da produção das filiais em escala mundial. (MICHALET, 2003)

Estratégia Global

De acordo com Michalet (1984), essa estratégia deverá se tornar a estratégia dominante nas próximas décadas. A estratégia global se fundamenta na combinação dos fatores das duas estratégias anteriores. Ou seja, ela visa à soma de grandes mercados e em expansão com baixos custos de produção, mas para isso se faz necessário um espaço econômico diferenciado. A integração de determinadas regiões constitui um ambiente favorável para a aplicação desta estratégia específica. Pois, de um lado essa integração regional permite criar um território no qual circulem livremente os bens, a população, os capitais, os investimentos. E, por outro lado, permite aproximar países ou regiões com economias desigualmente desenvolvidas com diferenças de custos salariais. Sob essa ótica, se pode prever que os deslocamentos produtivos se concentrarão cada vez mais em regiões como a NAFTA ou a União Européia por exemplo.

Estratégia Oligopólica

Esse tipo de estratégia é direcionada a concorrência entre os oligopólios. A decisão das empresas de efetuarem IED, sob esta perspectiva, está vinculada, a competitividade travada entre os oligopólios rivais. A concorrência oligopólica possui grande peso na decisão das empresas investirem no exterior. Os mercados oligopólicos se caracterizam pela existência de poucas empresas dominando a oferta de produtos, os concorrentes são empresas gigantes que travam entre si uma competitividade a nível mundial. Nesta perspectiva, cada empresa toma suas decisões de acordo com as atitudes de seus concorrentes.

Dessa forma a divisão dos mercados entre um pequeno número de empresas concorrentes, para um determinado produto, fará com que estas empresas adotem uma estratégia oligopólica e conseqüentemente se voltem a multinacionalização. Existem algumas variações em torno deste tema.

A primeira variação tem com base o seguimento da empresa líder de mercado. A partir do momento em que uma grande empresa líder em seu setor direciona seus investimentos produtivos em outro país, as empresas concorrentes tenderão a segui-la o mais rápido possível. As empresas concorrentes querem evitar, de toda forma, qualquer perda de parcela de mercado no país receptor, não deixando dessa forma que a empresa líder domine este mercado nacional. Além disso, as empresas concorrentes necessitam agir rapidamente, a fim de evitar que a empresa líder (*First mover*) instale barreiras que dificultem a entrada de suas concorrentes. O movimento de empresas concorrentes gigantes em direção a um mercado pode causar uma demasiada elevação na oferta local, e muitas vezes, esse excedente na produção pode fazer com que esse mercado nacional exporte de parte de sua produção.

Uma segunda variante tem como base os efeitos da existência de um oligopólio estável. Este se caracteriza pelo fato de que em um determinado momento econômico, se torna difícil para os oligopólios concorrentes uma grande modificação em sua parcela de mercado, pois a relação de forças entra em equilíbrio. Diante desta situação, não é interessante para nenhuma das empresas concorrentes baixarem seus preços de venda, pois isso obrigaria a todas as outras baixarem seus preços também a fim de não perderem seus clientes. A estratégia que acaba sendo

utilizada se volta à diferenciação dos produtos através da inovação e lançamento de novos produtos e um elevado investimento em publicidade, onde, muitas vezes, os oligopólios mantêm sua parcela de mercado pela força e tradição de sua marca. Essa vantagem competitiva que acaba sendo adquirida pela inovação, geralmente é rapidamente anulada, pois as empresas concorrentes do mesmo setor logo colocam produtos similares no mercado. Para obter uma vantagem competitiva estas empresas acabam se lançando na diversificação de suas atividades e de seus produtos, e se voltam ao crescimento multinacional, multiplicando suas implantações nos países estrangeiros.

Uma terceira variante da estratégia oligopólica, é a de se instalar no território do concorrente. Existe uma necessidade, entre os oligopólios rivais de ser o que Chesnais (1996) chamou de “*Global Insider*”, ou seja, concorrentes que possuam um pé em cada um dos sistemas de produção e mercados rivais, isto é, dentro dos componentes da tríade. Essa estratégia aparece quase como um mecanismo de defesa, ou como coloca Michalet (2003), um jogo de dissuasão.

No caso de duas empresas concorrentes, para dissuadir uma nova implantação, ou um aumento da capacidade produtiva de uma concorrente estrangeira em seu próprio país, essa empresa utilizará a estratégia de defender-se investindo produtivamente no país de origem da empresa que está instalada em seus mercados.

Estratégia Tecnológica

O fundamento desta estratégia é a venda de tecnologia: patentes, licenças, know-how e serviços técnicos e de engenharia. Esta forma de organização corresponde a uma internacionalização fundada em processos científicos. Michalet (1984) ressalta a importância das empresas multinacionais como produtoras de conhecimentos científicos e técnicos.

“A estratégia tecno-financeira é um resultado de uma evolução de atividades das companhias no exterior, passando da produção direta para o fornecimento de serviços. A base de sua competitividade está alicerçada na definição de um know-how e na P&D. Ela tentará valorizar essa vantagem em todos os setores onde for possível aplicar suas competências tecnológicas. Com isso, ela tenderá a sair do seu setor de origem e diversificar-se em modalidades totalmente

originais. Sua nova força reside na capacidade de montar operações complexas, que irão exigir a combinação de operadores vindos de horizontes muito diferentes: empresas industriais, firmas de engenharia, bancos internacionais, organismos multilaterais de financiamento. Destes, uns serão locais, outros estrangeiros, outros terão estatuto internacional” (MICHALET apud CHESNAIS, 1996)

De acordo com J. H. Dunning (1988), estas empresas multinacionais de “novo estilo” como ele as nomeava, seriam:

“O sistema nervoso central de um conjunto mais amplo de atividades, interdependentes, mas gerenciadas menos formalmente, cuja função primordial consiste em fazer progredir a estratégia concorrencial global e a posição da organização que está no âmago (*core organization*).[...] Não é apenas, ou mesmo principalmente, pela organização mais eficiente de sua produção interna e de suas transações, ou por suas estratégias de tecnologia de produtos e de comercialização, que essa organização estabelece seu objetivo, e sim pela natureza e forma das relações que estabelece com outras empresas.” (DUNNING apud CHESNAIS, 1996)

Como é possível notar, neste tipo de estratégia as relações intra-empresariais e a transmissão de conhecimento surgem com um novo produto a ser vendido. O objetivo final, como sempre, é a obtenção de lucros, além dos objetivos de crescimento e estabelecimento das empresas no mercado mundial. A empresa multinacional, de qualquer forma, depende de sua lucratividade para se manter viva, mas neste momento essa rentabilidade não pode ser mais baseada apenas na produção e comercialização próprias da empresa e de suas filiais. Precisa basear-se também nas suas relações com outras empresas.

5 AS VANTAGENS DA TRÍADE

Não há como trabalhar o conceito das empresas multinacionais sem enfatizar suas economias de origem. Em sua grande maioria, os países berço das grandes corporações são países desenvolvidos, e são eles também os grandes beneficiados pelo excedente criado através das volumosas receitas das multinacionais. Países centrais na economia mundial como EUA, Japão e União Européia (UE) compõem a “tríade”, termo introduzido na literatura mundial através do autor Kenichi Ohmae (1989), que em sua obra “O poder da tríade”, descreve as condições que proporcionaram às grandes empresas multinacionais de origem triadiana a serem bem sucedidas e também as relações e o grau de inserção destas mesmas empresas nos outros países da tríade.

De acordo com Beaud (1981), nos anos 80, o sistema capitalista mundial esteve nitidamente estruturado ao redor de três pólos, sendo dois pólos correspondentes a estados nacionais:

“O primeiro, os Estados Unidos, é uma grande potência econômica há quase um século; foi a potência hegemônica durante o quarto século que seguiu a Segunda Guerra Mundial e assume sua qualidade de potência em todos os setores: econômico, financeiro, monetário, mas também tecnológico, científico, informacional e ainda político, estratégico. O segundo, o Japão, afirmou-se com determinação no decorrer das últimas décadas, principalmente nos setores industrial, comercial, tecnológico; ele está se afirmando em novos setores: bancário, monetário e financeiro, e se prepara para pesar mais nos setores militares e estratégicos. Quanto à Europa, ela ainda tem múltiplos trunfos herdados de sua história e outros resultantes de seus esforços recentes. Mas ela sofre principalmente por não ter sabido manter sua unidade, o que a prejudica, a enfraquece em quase todos os setores.” (BEAUD, 1981, p.382)

Pode-se notar que a tríade já estava consolidada na economia mundial durante os anos 1980. Os principais protagonistas da geração das multinacionais estavam se estruturando cada vez mais para reforçarem seus oligopólios, através de uma concorrência a nível mundial. Houve grandes mudanças, porém, os principais atores continuam os mesmos. A dinâmica da economia mundial se alterou, mas a distribuição dos lucros continuou, em sua grande maioria, retornando à tríade.

5.1 O pioneirismo das multinacionais estado-unidenses

A empresa multinacional foi em primeira instância um fenômeno norte-americano. Sua precursora é a empresa nacional estado-unidense, criada no final do século XIX, quando o capitalismo nos Estados Unidos desenvolveu uma estratégia comercial e industrial para diversas localidades em um seu vasto continente. A principal característica dessas empresas nacionais era uma complexa estrutura administrativa, que se fazia necessária para coordenar a produção e a comercialização em massa, em fábricas e canais de venda geograficamente dispersos. A administração de empresas se converteu em um campo de atividades com grande especialização da produção e o capitalismo norte americano passou a frente em técnicas de gerencia e administração, superando a Europa, onde continuou a prevalecer o velho tipo de empresa familiar. (HYMER, 1978)

Apesar de muitas empresas norte estado-unidenses começarem a se estabelecer em países estrangeiros logo após completarem sua integração continental, o termo multinacional só adquiriu importância depois de 1960. As empresas nacionais pensam em termos do mercado nacional, já as empresas multinacionais assumem como o habitat o próprio mundo e planejam a produção e a comercialização em um escala global. O autor Hymer, com grande conhecimento sobre as multinacionais norte estado-unidenses, disserta sobre as causas da multinacionalização dessas firmas:

“Sem dúvida, sua causa imediata foi o rápido crescimento da economia e das empresas européias. A formação do mercado comum, combinada com uma lenta taxa de crescimento da economia norte americana durante a década de 50, pos a prova a posição dominante de muitas empresas norte estado-unidenses. Se não tivessem tido oportunidade de investir na Europa, teriam ficado impossibilitadas de manter sua participação no mercado mundial e teriam perdido assim uma base valiosa para o crescimento futuro. Sem dúvida, o investimento externo foi possível pela atitude liberal dos governos europeus e pelas reservas de ouro do Estados Unidos, e, em curto prazo, a maioria das principais empresas norte estado-unidenses estabeleceram bases no mercado comum ou as expandiram. Ainda assim, as empresas dos Estados Unidos não foram os principais atores durante este período. As principais empresas dos Estados Unidos cresceram mais lentamente em média que as empresas não estado-unidenses de 1957 a 1962 e a um ritmo semelhante de 1962 a 1967.” (HYMER, 1978, p.72)

Como foi possível observar, as empresas norte estado-unidenses foram as precursoras neste movimento rumo a internacionalização produtiva, movimento esse que só possível devido ao liberalismo europeu e pela capacidade financeira norte americana.

Após sua inserção no mercado mundial, as multinacionais estado-unidenses se tornaram um dos principais meios para o estabelecimento dos Estados Unidos como grande potência hegemônica.

5.2 As vantagens do país de origem

A divisão dos grandes grupos aumentou substancialmente ao longo da década de 80. A crise poupou os grandes grupos, pelo contrário, eles obtiveram um crescimento sustentado. Este crescimento foi marcado pelo reflorescimento de sua expansão internacional e pela forma assumida por essa expansão. Esse rápido crescimento do IED ao longo dos anos 80 esteve colocado sob a forma do investimento internacional cruzado e dominado pelas aquisições e fusões. A concentração se deu ao mesmo tempo, no plano nacional, a escala européia e a nível propriamente internacional, ou seja, “triádico”. O número de fusões e aquisições de participações majoritárias em 1988/89 foi mais de quatro vezes superior ao nível registrado em 1982/83. Essas operações aumentaram significativamente, sobretudo depois de 1987, quando, evidentemente, a perspectiva do Mercado Único Europeu deu impulso suplementar ao processo conjunto de concentração. O oligopólio internacional passou a ser a forma mais característica de oferta no mundo, se tornando um espaço de rivalidade entre os grandes grupos, delimitado pelas relações de dependência mútua de mercado, que interligam o pequeno número de grandes grupos que numa dada indústria chegam a adquirir e conservar a posição de concorrente efetivo no plano mundial. O oligopólio é um lugar de concorrência encarniçada, mas também de cooperação entre as empresas, de modo que as relações que constituem o oligopólio são, em si mesmas, um importante fator de barreira a entrada de outros concorrentes. (CHESNAIS, 1996)

O caráter oligopolista da concorrência implica a dependência mútua de mercado, bem como a instituição de formas combinadas de cooperação e de concorrência entre os verdadeiros rivais dentro de uma arena mundial.

De acordo com Chesnais (1996), devem ser considerados três níveis essenciais nas estratégias de mundialização dos grupos. O primeiro nível é o das vantagens próprias do país de origem, aquelas que cada rival tira por sua filiação nacional. O segundo nível concerne a aquisição dos insumos estratégicos a produção, cujo suprimento, no plano mundial, deve ser organizado por toda grande empresa. Os insumos estratégicos são divididos em duas categorias: matérias-primas estratégicas, muitas vezes localizadas em países ou regiões de países subdesenvolvidos e insumos científicos e tecnológicos, localizados em sua maioria nos países desenvolvidos. O terceiro nível é o das atividades correntes e decisivas, de produção e, sobretudo de comercialização.

A primeira fonte de desigualdades de que as empresas multinacionais se beneficiam, e que elas desejam conservar para darem seu passo rumo a multinacionalidade, tem relação com o seu país de origem. Estas vantagens são atribuídas às empresas pelo fato de elas fazerem parte de um espaço nacional.

“As vantagens de país não servem apenas para delimitar, até hoje, os países de “Norte” dos do “Sul”, sendo que este último continua a reunir a maioria dos países ou regiões que conheceram uma dominação colonial ou semicolonial. Constituem também componentes centrais da concorrência oligopolista, dentro do grupo dos mais ricos.

As vantagens de país resultantes de uma determinada filiação nacional abrangem, nas mais diversas combinações, os fatores econômicos, políticos e militares.” (CHESNAIS, 1996, p.118)

A posição dos Estados Unidos no sistema financeiro mundial, com seu poderio econômico e militar e o lugar que ocupam na projeção planetária de imagens e mitos mercantilizados, são fatores que entram nas vantagens relacionadas com a nacionalidade das multinacionais estado-unidenses e que pesam sobre a evolução, quando não sobre o resultado, das rivalidades oligopolistas.

Os Estados Unidos, ao longo dos anos, foram se constituindo cada vez mais como regentes da orquestra e se estabeleceram como a hegemonia mundial, liderando a economia mundial. Essa hegemonia foi conquistada baseada em uma série de fatores que continua compensando o enfraquecimento da economia norte americana e a perda de competitividade industrial nos últimos anos. Esses fatores são em primeiro lugar, financeiros. Neste contexto entra

o papel da moeda americana, o Dólar. Com sua moeda, os Estados Unidos possuem capacidade para aplicarem a política monetária que quiserem, sem se preocuparem muito com as repercussões que pode ter em praticamente todos os outros países, sejam eles ricos ou pobres. A ascensão da esfera financeira recolocou grande parte dos trunfos da rivalidade imperialista mundial nas mãos dos Estados Unidos. Os mercados financeiros americanos são inigualáveis em suas dimensões, mas também em sua diversidade. (CHESNAIS, 1996).

É claro que não devemos nos esquecer de outros fatores, como o poderio militar norte americano. Os Estados Unidos, já provaram diversas vezes sua potencia militar. Fatores diplomáticos também fazem dos Estados Unidos o grande centro de decisões no mundo e ninguém ousa contestá-los. Chesnais enfatiza os fatores culturais na hegemonia norte americana:

“Por fim são fatores culturais. A esse respeito, um dos elementos mais decisivos da posição que os Estado Unidos conservam, como economia nacional dominante, atuando fora de seu território nacional de origem e impulsionando uma dinâmica estrutural no espaço mundial relaciona-se com o inglês como língua-veículo mundialmente dominante. Esse papel é indissociável da influencia quase incomparável dos Estados Unidos sobre o conjunto da indústrias de comunicação de massas (onde o inglês serve, então, para consolidar uma cultura). Essa influencia, por, sua vez, é indissociável do lugar ocupado pelos Estados Unidos na indústria de telecomunicações, onde gozam de uma vantagem concorrencial decisiva graças aos investimentos com finalidades militares e a interconexão com a globalização financeira.” (CHESNAIS, 1996, p.120)

Chesnais caracteriza desta forma os principais fatores que conduziram e continuam mantendo os EUA no topo da economia mundial. Mas o que é bastante interessante na análise deste autor é o fato dele não dar as características financeiras o fator primordial para a hegemonia americana. Obviamente, que ele ressalta a dominação financeira dos EUA, exaltando o dólar como a moeda do comércio mundial, porém ele dá grande importância no fator de dominação da “cultura” estado-unidense sobre as culturas dos outros países e ao grande desenvolvimento do poderio militar americano. Pois, apenas a dominação financeira não é suficiente para sustentar-se como hegemonia.

Quando se passa aos grupos originários dos países, mesmo grandes países, que não possuem o mesmo status americano e que não podem pensar em uma eventual perda de

competitividade com os mesmos meios que os Estados Unidos, se é deparado com alguns fatores que determinam a competitividade estrutural.

O que diferencia os grupos industriais alemães e japoneses das outras multinacionais é que eles podem apoiar-se em economias domésticas ainda caracterizadas por uma forte competitividade estrutural. Embora a competitividade se apoie, por definição, na atividade das empresas, ela não é simples resultado apenas de seus investimentos e atividades industriais. A competitividade de cada companhia tomada isoladamente, possui uma dimensão sistêmica ou estrutural: é uma expressão dos atributos do contexto produtivo, social e institucional do país. (CHESNAIS, 1996)

Segundo Chesnais (1996), existem três dimensões importantes, que sempre o foram e são ainda mais diante da mundialização.

a) A primeira decorre do tamanho e eficácia, e, portanto da competitividade intrínseca, do setor de bens de capital ou bens de investimentos (máquinas-ferramentas, máquinas especializadas para todos os outros ramos).

b) O segundo elemento importante da competitividade estrutural tem relação com as relações dos bancos e do sistema financeiro com a indústria. Em um contexto de mundialização financeira, de privatização e de desregulamentação, grande parte da capacidade de proteger a inovação, a longo prazo, e de salvaguardar o investimento está nas mãos do sistema bancário e financeiro.

c) Em terceiro lugar, resta o amplo leque de fatores que a teoria econômica hoje denomina externalidades. Incluem-se neste contexto as infra-estruturas e serviços públicos, o nível de qualificação da mão-de-obra, e por fim, a qualidade do sistema de pesquisa (centros de pesquisa públicos e universitários) e das infra-estruturas científicas. Estas externalidades são, em grande parte, resultados da ação e dos investimentos do Estado, bem como dos governos locais e regionais. Elas resultam também dos investimentos das próprias companhias. O papel desses fatores na competitividade sistema pode apresentar uma ambigüidade, pois quando combinam com os outros dois fatores descritos anteriormente, as externalidades são uma grande fonte de competitividade sistêmica. Caso contrário, as externalidades por si só, são, sobretudo um

componente importante da atratividade de um país para as multinacionais, um dos elementos da concorrência travada entre as regiões para se atrair IED.

A dinâmica do modo de produção capitalista tomou direções tendenciosas para a maior acumulação e concentração de renda. Essa grande disparidade entre os oligopólios e as médias e pequenas empresas nacionais acabou causando uma conseqüente disparidade econômica e social em constante crescimento.

Após o final da Segunda Grande Guerra, o conjunto dos países capitalistas obteve um crescimento jamais visto. Mais lento na Grã-Bretanha, notável nos Estados Unidos dado o elevado nível da produção nos anos 1940, ele é particularmente considerável na França e na Alemanha, e mais ainda no Japão. Este crescimento se baseia principalmente na elevação da produtividade do trabalho, que, por sua vez, apóia-se no aumento dos meios de produção postos à disposição de cada trabalhador, e implicando uma intensificação do trabalho de cada indivíduo.

Durante esse período de grande prosperidade, o desenvolvimento nos países industrializados acarretara o que Beaud (1981) chamou de “o desenvolvimento do subdesenvolvimento” nos países dominados. No decorrer da crise que se seguiu, as disparidades e desigualdades sociais aumentaram ainda mais a nível mundial, principalmente nos países subdesenvolvidos. Os EUA, como pioneiros no IED impuseram algumas características que viriam a ser requisitos para o sucesso na instalação de empresas no exterior. A filiação nacional das empresas tornou-se um fator fundamental para o futuro dessas mesmas, não apenas por pertencer a uma determinada localidade, mas sim pelas vantagens que aquela localidade oferece. Estas vantagens passam a constituir diversos obstáculos as empresas originadas nos países subdesenvolvidos e acabam por facilitar ainda mais o acesso das empresas de origem triádica na economia mundial. Investimentos em centros de pesquisa e desenvolvimento, incentivos governamentais, eficientes estruturas domésticas, entre outros fatores, permitem que as empresas originadas na tríade obtenham uma base de suporte eficiente e uma tecnologia evoluída a ponto de conseguir enormes vantagens em relação às empresas de outras origens. As multinacionais são provenientes dos países que compõe a tríade, ou seja, os aspectos que estabelecem as vantagens são intrínsecos a eles, estas vantagens surgiram de acordo com suas características e por isso sustentam, cada vez mais, o alto nível de suas grandes empresas.

6 A ERA DA GLOBALIZAÇÃO E O ATUAL MOMENTO DAS MULTINACIONAIS

O presente capítulo refere-se a uma visão sobre a trajetória percorrida pelos grandes grupos industriais, desde o início da configuração multinacional até a dimensão da circulação dos capitais financeiros, em que se encontram atualmente. Um olhar sobre o todo, para que se possa chegar aos dias atuais, período de maior poder econômico já conquistado pelas empresas multinacionais. Atualmente, as empresas multinacionais reinam com um poder dominante, sendo presença constante no hábito diário das pessoas ao redor do mundo; são instituições intensas, que possuem as mais altas tecnologias, e constituem, nos dias atuais, oligopólios com uma abrangência em escala mundial sem precedentes. Esse papel ativo exercido pelas multinacionais passa a ser a cada dia mais influente na economia mundial, e essa influencia possui um duplo sentido. Em primeiro lugar, as empresas estão presentes na vida das pessoas cotidianamente, pois a oferta mundial de produtos e mercadorias é tão concentrada atualmente e é de tal abrangência que muitas vezes os produtos multinacionais aparecem como as únicas opções de compra pelos consumidores individuais. Em segundo lugar, em favor da grande abrangência econômica dos grandes grupos. Muitas multinacionais possuem uma receita anual maior que vários países. Os Estados-nação perderam força diante do fenômeno das multinacionalização, a soberania estatal nunca esteve tão ameaçada, o neoliberalismo comercial integrou o sistema de tal forma, que não há mais volta.

Nos dias atuais, mais que em qualquer momento da história, a forma de oferta mais comum de qualquer produto ou serviço possuem ligação direta ou indireta com os oligopólios. E o mundo se habituou às empresas multinacionais, com seus produtos, com suas publicidades. O mundo se adaptou aos produtos e serviços multinacionais de tal forma, que essa oferta de marcas e serviços passou a ser natural ao homem, natural no sentido de provir da natureza. A integração econômica, causou uma grande homogeneização da demanda agregada no mundo e uma padronização sem igual na produção e distribuição da economia mundial.

A competição intra-empresarial é cada vez mais desigual. Em realidade, a concorrência que existe, é a concorrência entre os oligopólios, é a disputa entre quem domina mais mercados, porque, de fato, de alguma forma estas empresas se fazem presentes em todos os mercados.

Atualmente, é mais difícil encontrar um produto nacional ou regional do que um produto “multinacionalizado”. O produto das multinacionais está por tudo, atingindo os mais diferentes gostos e culturas, desnacionalizando as culturas nacionais e reforçando a homogeneização multinacional.

A ideia do presente capítulo é primeiramente dimensionar o momento em que a economia mundial passou do momento de inserção das multinacionais para uma dimensão de intensa integração mundial, onde se estabeleceu uma dimensão financeira da economia mundo. Em um primeiro momento, será demonstrado, através do conceito de mundialização, o estabelecimento da configuração global, onde se ultrapassa a dimensão predominante da produção de bens e serviços a nível multinacional e se estabelece uma dimensão financeira. A configuração global aparece de forma a completar o desmantelamento do Estado-nação, já iniciado pela fase das multinacionais, que já não tem forças para combater a mudança na economia. A ideia é dar seqüência a fase multinacional de forma a complementar a teoria da mundialização e demonstrar que essa configuração potencializou a concentração de renda e aumentou ainda mais a desigualdade social a nível mundial. A concentração de capital aumentou de forma assustadora e a distribuição financeira continuou deficitária como nas fases anteriores, só que neste momento atingindo níveis muito mais elevados.

Em um segundo momento o foco se volta a utilização de gráficos, as empresas multinacionais nos dias atuais. Uma visão sobre a evolução das receitas e lucros de algumas das principais empresas multinacionais, de forma a comprovar uma evolução histórica até atingir números bastante elevados. O objetivo deste capítulo também se faz em demonstrar alguns fatores e acontecimentos fundamentais, que contribuíram de forma significativa para que esse crescimento dos grandes grupos multinacionais pudesse ser controlado e sustentado de forma organizada.

6.1 O surgimento da configuração Global

Até esta etapa, foi apresentado no trabalho o tema da deslocalização produtiva das empresas multinacionais, provenientes, em sua grande maioria dos países que compõe a tríade, a partir do início da década de 1960 até meados da década de 1980, onde a economia mundial sofreu outro grande impulso, o da globalização. Essa nova configuração da mundialização do sistema econômico é nomeada por Michalet, de “configuração global”. A globalização, talvez seja, sobretudo, a vitória do discurso neoliberal. A proclamação veemente de que os mercados devem se tornar o princípio exclusivo da regulação é, em primeiro lugar, uma reação de rejeição da regulação intergovernamental tal como ela funcionou após o consenso de Bretton Woods. A partir disso, tudo será resultado dessa posição assumida. (MICHALET, 2003)

Essa fase de globalização da economia mundial veio a substituir a configuração multinacional que esteve presente até então. Essa fase da globalização se caracteriza pela predominância da dimensão financeira.

“Sua lógica é a da rentabilidade financeira medida pelos rendimentos dos capitais investidos. Com a nova configuração, os movimentos de capitais têm sua própria lógica; eles se tornam em parte autônomos e escapam das determinações da economia real que predominavam nas configurações anteriores. A circulação dos capitais é determinada pela arbitragem sobre as taxas dos mercados financeiros internacionais e dos mercados de câmbio. As instituições financeiras privadas, como fundos de investimento, companhias de seguro, hedge funds, tornam-se os principais atores na medida em que os atores financeiros assumem participações no capital das sociedades cotadas. Disso resulta que a lógica financeira ultrapassa os limites da dimensão financeira para se estender as outras dimensões “reais” da economia, isto é, as da produção e das trocas. A interdependência das dimensões passa essencialmente pelos efeitos de difusão do objetivo de rentabilidade financeira.[...] Em primeiro lugar, o primado da dimensão da circulação dos capitais financeiros que caracteriza a configuração global. Esse primado deve ser interpretado amplamente. Ele corresponde a uma lógica generalizada das escolhas econômicas, comandada pela busca de rentabilidade financeira e não se limita a mudança do poder econômico, que se traduz por um enfraquecimento dos atores públicos em benefício dos atores privados.” (MICHALET, 2003, p.32)

A economia política presente no neoliberalismo se fez sob a forma de desregulamentação, sendo aplicada em todos os níveis do processo de mundialização. No que dizem respeito às dimensões das trocas e da produção no exterior, os novos preceitos servirão para aprofundar e

acelerar a lógica preexistente da configuração internacional e, sobretudo, da configuração multinacional. Mas seu impacto mais original ocorrerá na esfera financeira, que passará a ser a dimensão dominante na nova configuração.

O movimento de desregulamentação econômica desempenhou um papel fundamental na transformação da dimensão financeira, que se tornou preponderante na configuração global. Sua principal característica é o reflexo do fortíssimo enquadramento das atividades financeiras que reinava em todos os países até o início dos anos 1980, embora o padrão-ouro de troca já tivesse dado lugar ao sistema das taxas de câmbios flutuantes. A Inglaterra e os Estados Unidos foram os precursores da liberalização e serviram de modelo para os outros países que os seguiram com maior ou menor atraso. Os governos da União Européia continental não demoraram em seguir o mesmo caminho, mas foram precedidos por alguns países do Sul, aqueles que serão qualificados de emergentes. (MICHALET, 2003)

“Na configuração multinacional a estratégia de mercado era seguida pela maior parte das multinacionais. A existência de barreiras protecionistas provocava a substituição das importações pela produção in loco. A diminuição das barreiras, resultado dos ciclos de negociação do GATT, diminui a força dessa explicação. A deslocalização para reduzir os custos constituía uma outra estratégia, mas ela ocorria apenas em um pequeno número de setores ou de segmentos da cadeia de valor das empresas – os que utilizavam muita mão de obra pouco qualificada. A estratégia global modificará as concepções estratégicas. Ela consiste em combinar, por um lado o acesso aos mercados nacionais ou regionais e, por outro a minimização dos custos mediante a implantação de filiais de produção especializadas. Toma-se a decisão de implantação, e esse é o ponto importante, com base nas vantagens de localização oferecidas pelos diferentes territórios. Na lógica do processo de seleção seria mais pertinente referir-se a lugares no interior de territórios nacionais. Com efeito, são suas características que são comparadas a uma escala mundial e/ou regional com outros lugares comparáveis e concorrentes por meio de procedimentos sistemáticos de benchmarking. O estabelecimento da estratégia global também exige que os bens, os serviços, os capitais e os homens possam circular sem entraves entre os diferentes países.” (MICHALET, 2003, p.133)

As empresas objetivam, deste modo, a constituírem uma rede internacional de unidades de produção de componentes, de montagem de produtos acabados, de distribuição, de centros de pesquisa e desenvolvimento e de bases financeiras. Essa nova concepção de empresa na configuração global deu ao Estado-nação um lugar ainda mais inferior do que na etapa

multinacional, onde o lugar do mesmo se baseava em um compromisso entre os investidores estrangeiros e os governos dos países anfitriões. Com a globalização, essa etapa é deixada de lado, e o horizonte dos executivos passa a ser o mercado mundial, qualquer que seja a localização das matrizes, das filiais ou dos parceiros. Os governos nesse momento procuram se esforçar para atraírem os investidores potenciais, com a ideia de que a escolha de uma implantação local em seu país terá como efeito torná-los ainda mais competitivos no mercado mundial.

A economia mundial direciona a dimensão financeira, onde os mercados são imperfeitos, de natureza oligopólica, sendo resultado das relações de força de um limitado número de grandes grupos industriais e financeiros. Esse pequeno número de concorrentes tende a diminuir cada vez mais, pois há uma exarcebação da concentração monopólica.

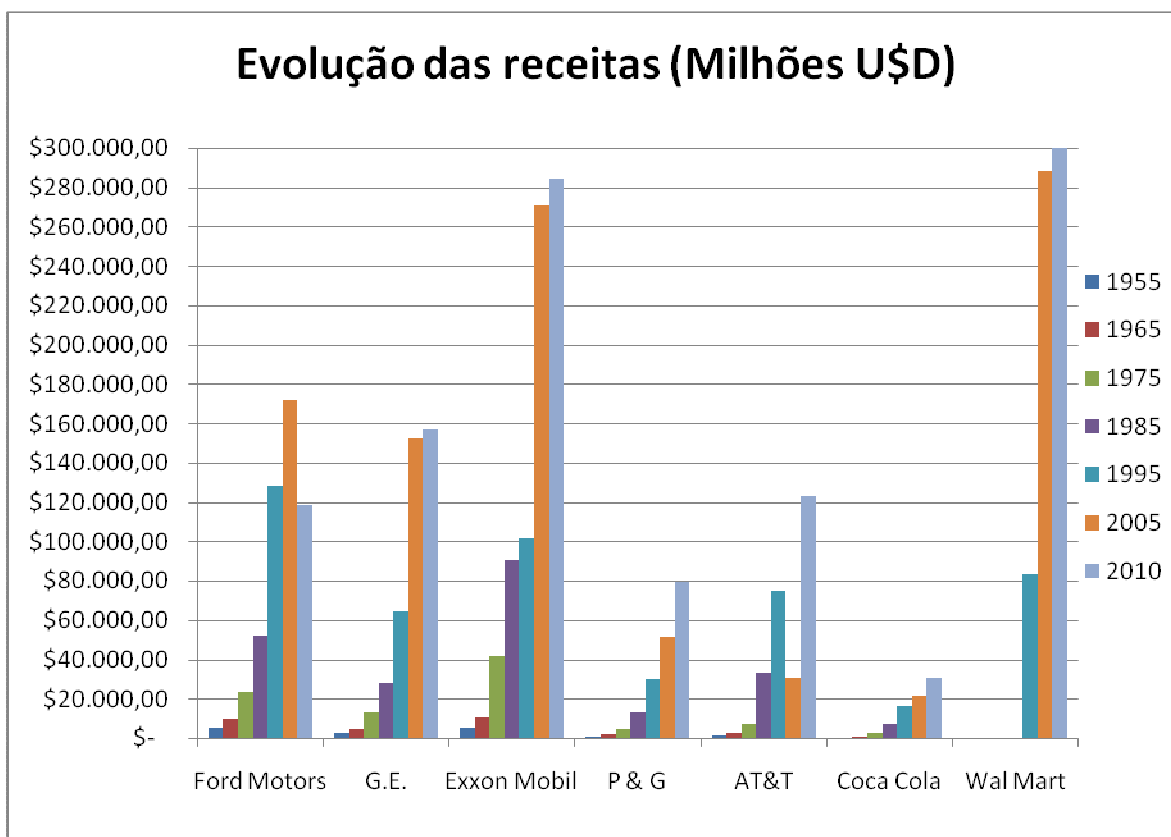
A globalização financeira tem como consequência uma elevação ainda maior das desigualdades sociais. Entre países, e mesmo internamente a cada país. A tendência do capitalismo nessa fase de globalização, ao mesmo tempo em que aproximou os países, também os distanciou, em outro sentido. Aproximação através da multinacionalização da economia mundial, da homogeneização e da uma padronização do consumo agregado. Nunca as culturas estiveram tão próximas, os gostos, os costumes e as notícias, muito disso com a ajuda da internet. Por outro lado, os países mais ricos, enriqueceram ainda mais, aumentando a distancia ainda mais dos mais pobres. As desigualdades nunca foram tão gritantes, hoje é comum ostentar riqueza em um lugar, quando no outro, ao mesmo tempo se falta o que comer. A era do consumismo assume cada vez mais a característica da população nessa fase do capitalismo. Dentro dos próprios países, a desigualdade social tende ao aumento. Nos países subdesenvolvidos, a pequena parcela da população rica, está se concentrando cada vez mais e a grande maioria da população pobre não melhora seu nível econômico através da globalização. A tendência sistêmica, cada vez mais, se volta à concentração de renda.

O objetivo do trabalho nesta etapa, não é focar na fase da globalização financeira, pois para isso seria necessária uma dedicação especial a uma relação de assuntos relacionados, o que teria conteúdo tranquilamente para realizar um trabalho inteiro, apenas ao redor deste tema. O que foi buscado nesta etapa, foi de certa forma, dar uma continuidade a fase multinacional, para que seja possível uma conexão entre a etapa de inserção das multinacionais na economia internacional, até as cristalizadas gigantes empresas multinacionais dos dias atuais.

6.2 A evolução das multinacionais estado-unidenses, período 1955 até 2010

Com o intuito de demonstrar a dimensão do crescimento da lucratividade e da importância na economia mundial das empresas multinacionais, serão demonstrados alguns dados sobre algumas das principais multinacionais estado-unidenses, fazendo uma comparação de seus crescimentos relativos de tempos em tempos, dispondo de dados sobre algumas grandes empresas, em um intervalo de tempo de dez em dez anos, começando a partir de 1955 até 2010. As informações sobre o histórico destas empresas serão obtidos através do site da revista Fortune, onde as pesquisas sobre as multinacionais, principalmente estado-unidenses, foram feitas desde a década de 1950 e continuam até os dias atuais. Mais apropriadamente, a amostra foi dividida de dez em dez anos para demonstrar a tendência crescente no aumento das receitas das empresas.

As empresas inseridas na pesquisa são de diferentes setores e ramos de atividades. São elas: A montadora de veículos, Ford Motors; a gigante do setor petrolífero, Exxon Mobil; um grande nome do setor eletrônico, a General Electric; a maior multinacional de produtos de grande consumo, Procter & Gamble (P&G); a AT&T, do setor de telecomunicações; a Coca Cola Company, do setor alimentício e a gigante varejista, Wal-Mart.



Fonte: Revista Fortune.

A partir do Gráfico de Evolução das receitas dessas empresas multinacionais estadunidenses, se permite fazer algumas observações sobre as trajetórias das empresas. Primeiramente, é notável a evolução positiva e a trajetória ascendente de todas as empresas analisadas, demonstrando que a partir da inserção produtiva no exterior, em meados da década de 60, o volume de vendas dessas empresas evoluiu positivamente, com um aumento notável no ano de 2005. Nota-se também a dimensão financeira das receitas dessas grandes empresas, atingido quantias estratosféricas no ano de 2010.

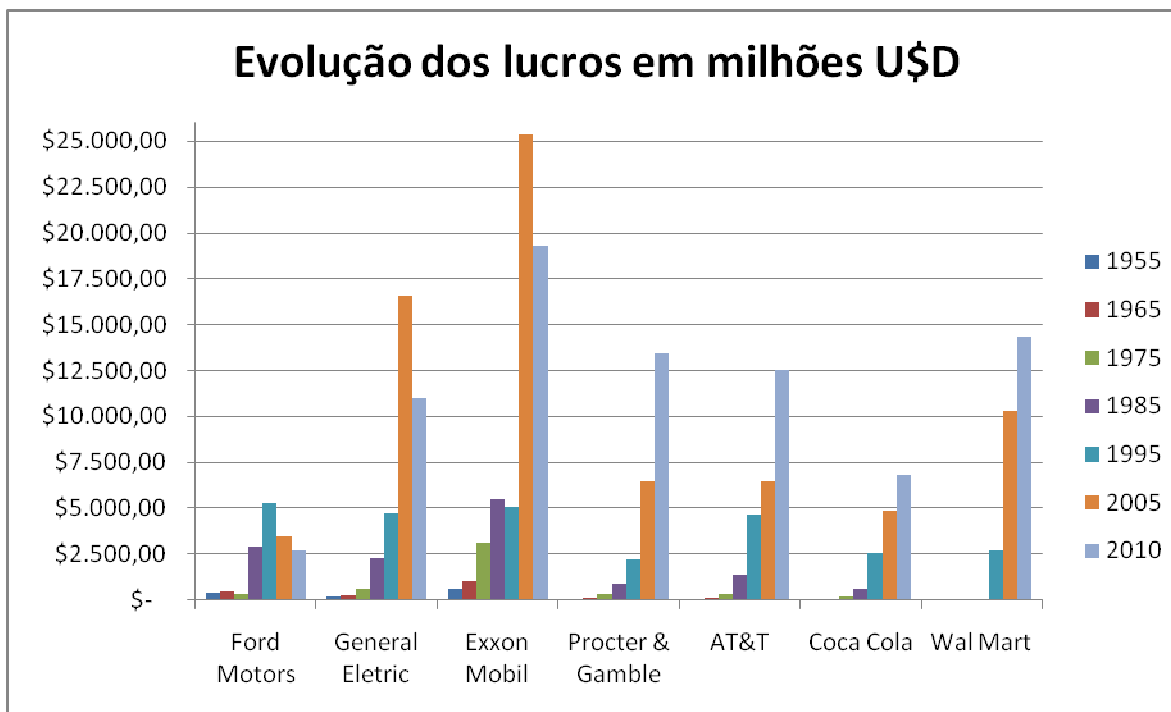
Outro fator que se pode observar é a dimensão das receitas da Exxon Mobil e do Wal-Mart em comparação com as outras empresas. Essas duas receitas somadas ultrapassam a casa dos U\$D 280 bilhões anuais, obtendo uma receita extraordinária, sendo maior que o Produto Interno Bruto de muitos países.

Estes números avaliam a soma das receitas de todas as unidades de venda e comercialização de produtos referentes a estas empresas ao redor do mundo. Ou seja, nas receitas do Wal-Mart, por exemplo, estão sendo calculadas todas as vendas de produtos, de todas as lojas de comercialização, entre todas as suas revendedoras e em todos os países em que estão presentes. Notavelmente, pode-se relacionar esse grande aumento de receitas com o aumento de inserção das empresas a nível mundial. O crescimento abundante do volume de vendas destas empresas multinacionais acompanhou o crescimento da demanda agregada a nível mundial, nos mais diversos setores.

O presente trabalho não se baseou em estudos sobre evolução de receitas ou lucros das empresas multinacionais, entretanto se faz necessária a observação de que essa evolução se deu a partir do sucesso de tais empresas em conquistarem mercados e consumidores ao redor do mundo. A transformação das empresas em oligopólios mundiais possibilita que elas se façam presentes em todos os continentes ao mesmo tempo.

No gráfico abaixo, é possível avaliar a evolução dos lucros anuais dessas mesmas empresas. A lucratividade, assim como o nível de receitas, se mostra com uma tendência ascendente ao longo dos anos, o que permite uma primeira interpretação de que, para que estas empresas aumentassem seus lucros e se consolidasse como oligopólios foi necessário, em seu caminho, derrubar diversas concorrentes, para que assim obtivessem uma parcela cada vez maior de mercado. As formas como essas empresas atropelaram a concorrência, começa a partir de seus deslocamentos produtivos em direção aos países estrangeiros.

A partir do momento em que uma empresa desloca sua produção e se instala em um país estrangeiro, ela não está apenas visando reduzir seus custos de produção, mas também seu interesse é de se inserir no mercado do país estrangeiro, de forma a se aproximar e a se adaptar ao consumo local. Essa estratégia de mercado possibilita que a empresa concorra com as rivais locais e disputa mercado com as mesmas, ao mesmo tempo em que seus custos produtivos são reduzidos. E após certo tempo, que seus produtos possam ser absorvidos naturalmente pela população local. A empresa multinacional, de certa forma se torna natural naquele país em que está instalada, devido ao costume que é adquirido sobre a oferta de seus produtos localmente. Nesta fase, sua ausência é que causa estranheza.



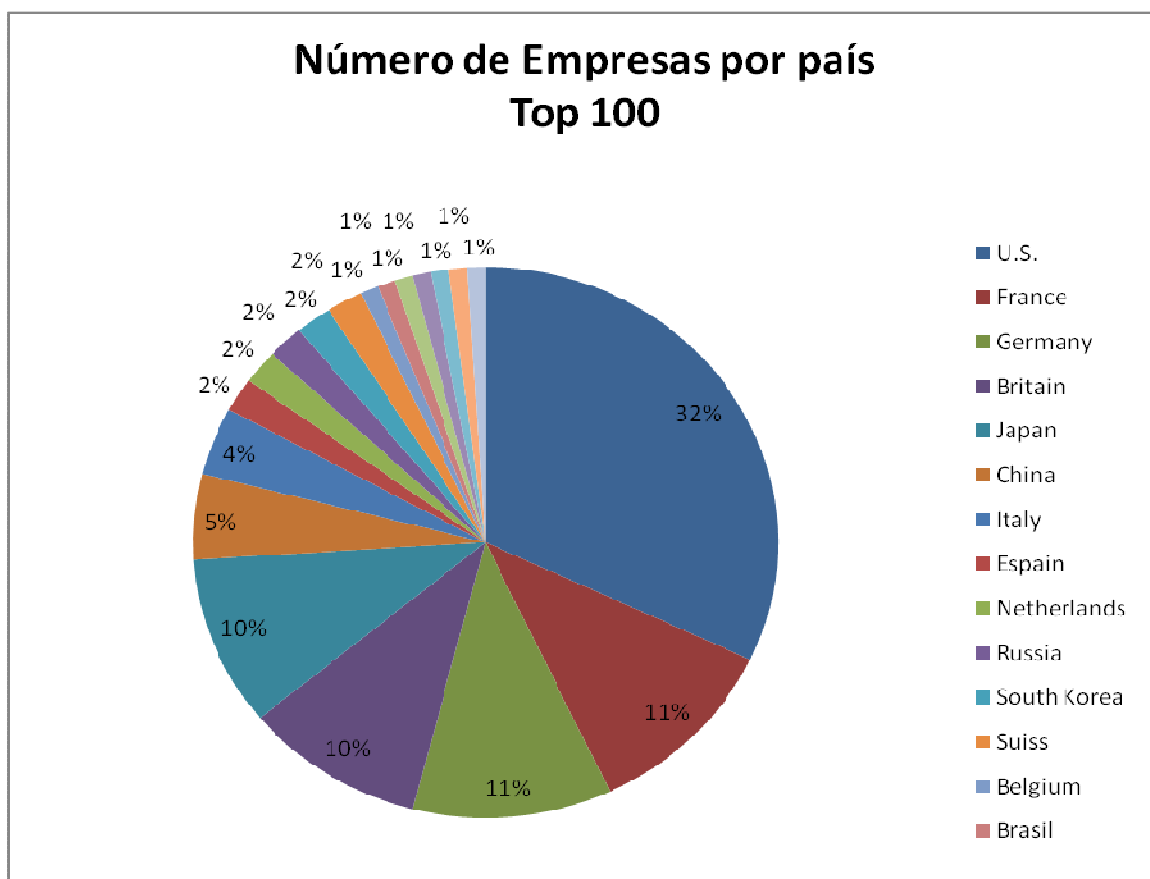
Fonte: Revista Fortune.

É notável a evolução do crescimento das empresas ao longo dos anos de forma abundante. No caso da empresa petrolífera, ExxonMobil, a evolução se deu de forma assustadora, a lucratividade desse oligopólio atinge níveis financeiros elevadíssimos.

Um fator importante, é que durante a jornada ao longo das décadas, estas empresas, a fim de se manterem fortes e competitivas, utilizaram estratégias de inovação e de diversificação da produção. Esse tipo de estratégia está se inserindo nas estratégias oligopólicas, onde as empresas buscam alternativas a fim de se manterem competitivas. Estas, em sua grande maioria, direcionam seus investimentos à pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, com o intuito de não apenas lançarem novas mercadorias de tempos em tempos no mercado, mas também de estarem preparadas para possíveis lançamentos dos rivais. Desta maneira, se adaptam rapidamente aos novos produtos concorrentes para poderem se familiarizar rapidamente a nova tecnologia e lançarem produtos similares no mercado. Outra estratégia utilizada pelos oligopólios, principalmente a partir da década de 1980, é a aquisição e fusão de outras empresas. Como constata Chesnais:

“As dimensões dos grandes grupos, cujo fisionomia começamos a perceber, aumentaram substancialmente ao longo da década de 80. A crise poupou os grandes grupos; pelo contrário, eles experimentaram um crescimento sustentado. Este foi marcado ou, mais exatamente, foi proporcionado pelo reflorescimento de sua expansão internacional e pela forma assumida por essa expansão. [...] O rápido crescimento do IED no decorrer dos anos 80 esteve colocado sob o signo do investimento internacional cruzado e dominado pelas aquisições/fusões. [...] O número de fusões e aquisições de participações majoritárias em 1988-1989 foi mais de quatro vezes superior ao nível registrado em 1982-1983. Essas operações aumentaram significativamente sobretudo depois de 1987, quando, evidentemente, a perspectiva do Mercado Único deu impulso suplementar ao processo conjunto de concentração e internacionalização.”(CHESNAIS, 1996, p.91)

O movimento de aquisições e fusões aumentou ainda mais durante as décadas de 1990 e 2000, fazendo com que a concentração oligopólica se cristalizasse. A concentração da oferta produtiva a nível mundial se estreitou ainda mais.



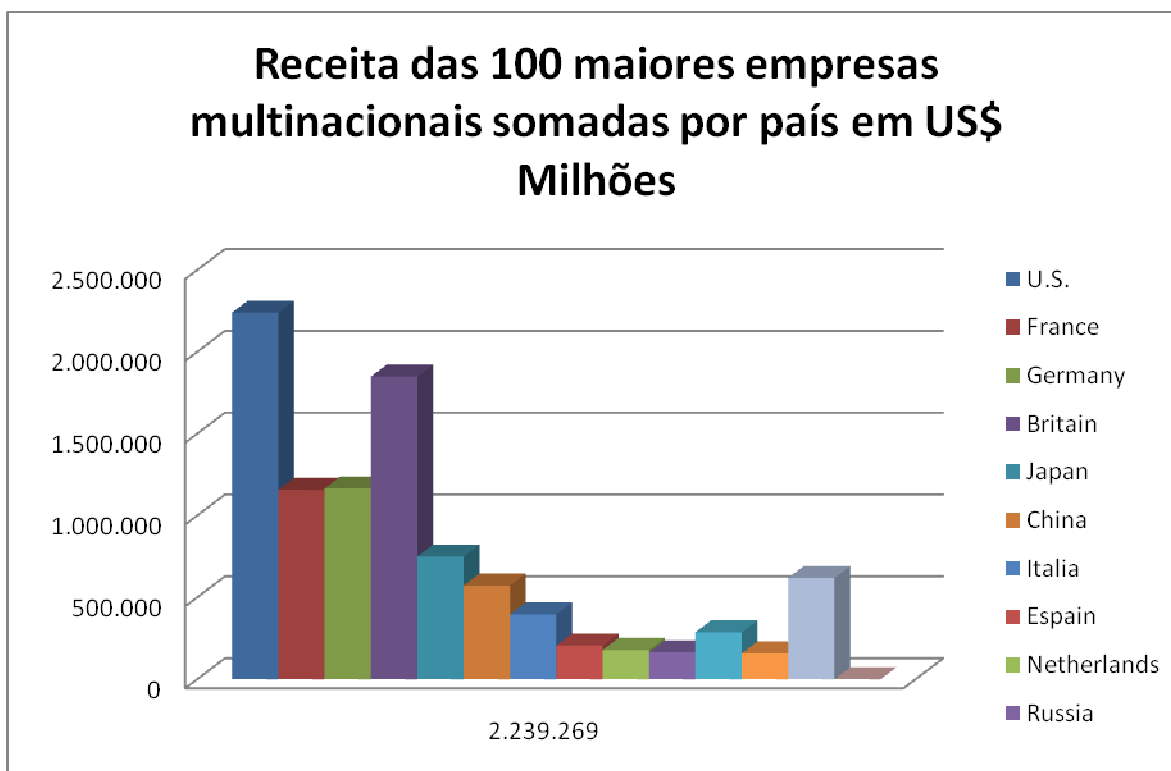
Fonte: Revista Fortune.

Dando continuidade a análise de dados, nota-se acima um gráfico referente aos países de origem das 100 empresas multinacionais com as maiores receitas do mundo em 2010.

Em relação às origens das maiores empresas, pode-se observar claramente a predominância dos países triádicos. Os EUA seguem obtendo ampla vantagem com origem de grandes empresas multinacionais, porém a distância entre as outras potências da tríade vem se estreitando ao longo dos anos. Atualmente, dentre as 100 maiores corporações, 32 são estadunidenses, o que constata que apesar dos abalos sofridos pela economia estado-unidense nos últimos anos, o país ainda lidera a filiação das empresas multinacionais, sustentando seu poder hegemônico. Porém, a União Européia, principalmente através da França, Alemanha e Inglaterra, ultrapassa os EUA em número de multinacionais.

A integração entre países de diferentes níveis salariais em uma determinada região, como no caso da União Européia, permitiu o desenvolvimento de estratégias globais das empresas multinacionais, pois admitiu a criação de um território totalmente liberalizado, com liberdade de IED, onde não existe a necessidade de deslocar sua produção para fora da União Européia para encontrar mão-de-obra qualificada e barata. Esse é o motivo por que tanto Chesnais(1996) como Michalet(2003) acreditam que os IDE se polarizarão cada vez mais neste tipo de regiões.

Sem se distanciar da análise gráfica, observa-se a seguir que as empresas estadunidenses além de constituírem o maior número de matrizes, possuem as maiores receitas.



Fonte: Revista Fortune.

O gráfico acima aparece como um somatório, divididas por país de origem, das receitas das 100 maiores empresas multinacionais no ano de 2010. Esses dados se mostram interessantes, pois aparecem divididos por país, dessa forma podemos observar os principais países de origem das maiores multinacionais. É notável a proporção das receitas somadas dos EUA em relação ao resto do mundo, demonstrando que o berço pioneiro das empresas multinacionais prevalece como predominantes 50 anos depois de seu início. Porém, a superioridade numérica das empresas estado-unidenses não reflete a superioridade em termos de receita, pois, nota-se que as empresas britânicas, com menos da metade da quantidade das empresas estado-unidenses, se aproxima bastante das mesmas.

Outra observação em torno da análise gira em torno do mantimento, ao longo de tantos anos, dos mesmos países como sendo os principais beneficiários da lucratividade das atividades das empresas multinacionais a nível mundial. O foco dos grandes oligopólios encontra-se exatamente dentro da tríade. Nos dias atuais, mais do que nunca, uma estratégia fundamental dos

oligopólios, se dá através do investimento cruzado, próprio da rivalidade dentro do oligopólio internacional. Atualmente, de acordo com Chesnais (1996), a exigência de assegurar a fidelidade do cliente confunde-se com a necessidade, própria do oligopólio internacional, de contrabalançar a pressão dos rivais em seus próprios mercados. Essas posições de um grupo multinacional, dentro do tecido produtivo e do mercado privilegiado de seus rivais, manifestam seu nível de concorrente oligopolista a nível global. Essa estratégia entra no conceito de reação oligopolista, onde unicamente ao se mostrar capaz de invadir o país de origem das companhias que trouxeram a rivalidade oligopolista para seu mercado interno, é que um membro de oligopólio nacional invadido pode esperar salvaguardar suas posições.

Apesar do dinamismo da economia internacional e da evolução da trajetória das configurações dentro da mundialização, os países ricos se mantiveram no topo da economia mundial. Com exceção da presença atual da China, o poder “triádico” se manteve predominante. Em realidade, a globalização financeira agiu de forma a fortalecer ainda mais as empresas triádicas. Primeiramente, a dimensão dominante das trocas de bens e serviços foi ultrapassada pela configuração multinacional, onde a mobilidade da produção dos bens e serviços assumiu a predominância mundial. Posteriormente, a dimensão da competitividade, foi substituída pela lógica da rentabilidade financeira e da globalização. O jogo mudou e tomou novos rumos, porém os principais jogadores continuaram os mesmos, ainda mais fortes, assim como os coadjuvantes, esses, cada vez mais dependentes.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho procurou demonstrar a transformação da economia mundial a partir do surgimento das empresas multinacionais. O objetivo foi trabalhar a ideia de como se deu essa passagem da economia internacional para a economia mundial, utilizando as empresas multinacionais como uma dos principais veículos para esta transição. A configuração multinacional foi à segunda etapa da mundialização, um momento histórico transitório entre a configuração internacional e a configuração global, que prevalece nos dias atuais. A fase de multinacionalização da economia, onde a deslocalização produtiva assumiu um papel predominante, possuiu seu vetor mais importante constituído pelos investimentos diretos no exterior.

As estratégias das empresas multinacionais foram descritas de forma a tentar transmitir os verdadeiros objetivos dos oligopólios. Dessa forma foram demonstradas as principais estratégias utilizadas pelas empresas multinacionais ao longo da história. A tendência para o futuro é de predominância das estratégias oligopólica e global. Os níveis salariais continuam sendo um componente fundamental de atratividade para o IED, porém atualmente, com essa tendência as integrações regionais, muitas vezes um acréscimo de custo se torna suportável, tendo como contrapartida a enorme vantagem da empresa poder centralizar o conjunto de suas operações de fornecimento e produção perto de suas bases, perto de sua economia de origem. Outra estratégia adotada pelos oligopólios, que possibilitam explicar alguns investimentos, que talvez pudessem parecer incompreensíveis, surge simplesmente como uma nova forma de defesa de mercado. Ela ocorre, em um momento de concorrência oligopólica em que as corporações rivais buscam se inserir nos mercados doméstico umas das outras, a fim de se tornarem ameaçadoras a concorrência e se manterem firmes na disputa. A competitividade oligopólica se torna cada vez mais acirrada, cada vez mais mundial.

Apesar dos diversos esquemas explicativos sobre os pretextos que levaram a multinacionalização, este fenômeno ocorreu, de fato, como uma alternativa encontrada pela necessidade das grandes empresas de reduzirem seus custos de produção, para assim, continuar

sustentando vantagens competitivas. O que não se arquitetava foi que essa tendência internacionalizante, iria se cristalizar futuramente de forma tão aguda. De fato, a economia se transformou, contudo como os atores econômicos não se alteraram, ou modificaram muito pouco. O excedente produzido nas filiais dos países estrangeiros seguiu regressando as suas matrizes, localizadas nos países desenvolvidos, notavelmente a tríade. O fato das empresas multinacionais se inserirem na periferia subdesenvolvida, não fez com que estes países se desenvolvessem. Pelo contrário, fez com que eles se tornassem mais dependentes do que já eram em relação às regiões desenvolvidas. Essa dependência passou a ser não mais somente financeira, se tornou cultural e social também. A enxurrada de produtos estrangeiros mudou a rotina da população dos países subdesenvolvidos, que se adaptaram aos alimentos, as roupas e aos costumes estrangeiros. Os países subdesenvolvidos sofreram uma “desnacionalização” de sua cultura e se amoldaram aos produtos multinacionais. O consumo agregado a nível mundial sofreu uma ampla homogeneização e padronização.

Para que fosse elaborado um trabalho sobre empresas multinacionais, procurou-se delimitar o tema de pesquisa em torno da internacionalização da produção e de mudança na economia internacional. O momento em se viu os poderosos Estados nacionais perder poder e ceder lugar as grandes corporações multinacionais, que passaram a assumir o papel de protagonistas na economia mundial.

Não há como se negar a evolução produtiva das multinacionais com a tecnologia dos dias atuais, principalmente com a web. Deve-se dar um papel fundamental para a internet, que através da web aproximou as relações entre todos os lugares do mundo a mínima distância. A internet revolucionou a tecnologia e a comunicação, permitindo que uma pessoa física ou jurídica estivesse em vários lugares ao mesmo tempo, o tempo intero. A criação de Softwares, que de tempos em tempos são aperfeiçoados, facilitou de forma desmedida as operações empresariais, a organização e a estrutura das companhias. Mas é interessante lembrar que as multinacionais já existiam antes da internet e de toda essa revolução tecnológica. Essa tendência da internacionalização produtiva já estava presente na economia mundial, logicamente que a internet veio a facilitar ainda mais. O sistema produtivo e tecnológico se desenvolveu como nunca antes nos últimos 20 anos, e veio a fortalecer ainda mais os países que compõe a tríade.

As empresas multinacionais possuem tanto poder, porque elas conseguiram criar condições favoráveis para seu crescimento de acordo com a tendência do modo de produção capitalista, explorando a internacionalização produtiva. As empresas multinacionais são a representação mais clara de averiguar que o capitalismo não pode funcionar em um único país. A tendência a mundialização é necessária a sobrevivência deste modo de produção.

O que não se pode prever é o futuro da mundialização e das empresas multinacionais, porém o que se pode ter certeza é que a dinâmica do sistema se fortaleceu de tal forma, que não se pode voltar atrás. O futuro reserva algo novo, uma nova fase da mundialização da economia mundial, uma nova tendência, resta saber qual.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX**. Dinheiro, poder e as origens de nosso tempo. São Paulo: Unesp, 1994.

BARAN, Paul A.; SWEEZY, Paul M. **Capitalismo monopolista**: Ensaio Sobre a Ordem Econômica e Social Americana. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

BEAUD, Michael. **História do capitalismo de 1500 até nossos dias**. São Paulo: Brasiliense, 1981.

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

DYMZA, Willian A. **Estratégia das empresas multinacionais**. São Paulo: Cutrix, 1972.

Fortune 500, our annual ranking of the America's largest corporations. **CNN Money**.

Disponível em: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full_list/. Acesso em Junho de 2011.

FRIEDMAN, Thomas L. **O mundo é plano**: O mundo globalizado do século XXI. Rio de Janeiro: Objetiva, 2005.

HYMER, Stephen. **Empresas multinacionais: A internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

KEOHANE, Robert O. **After hegemony**. Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton University Press, 2005.

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

LUXEMBURGO, Rosa. **A acumulação do capital**: Contribuição ao estudo econômico do imperialismo. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.

MICHALET, Charles A. **O capitalismo mundial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

MICHALET, Charles A. **O que é a mundialização?** Pequeno tratado para uso dos que ainda não sabem se devem dar a favor ou contra. São Paulo: Loyola, 2003.

OHMAE, Kenichi. **Poder da tríade: A emergência da concorrência global**. São Paulo: Pioneira, 1989.

PESSOA, Eneuton; MARTINS, Marciele. **Teoria do ciclo do produto: O que está superado e o que permanece vivo?** Rio Grande do Sul: Universidade Estadual do Rio Grande do Sul – UERGS, Sem data.

PRIETO, César. **Radriografia das multinacionais**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1975.

VERNON, Raymond. **International investment and international trade in the product cycle**. *Quartely Journal of Economics*, 1966

VERNON, Raymond. **The product-cycle hypothesis in a new international environment**. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41. 1979.

WALLERSTEIN, Immanuel. **O capitalismo histórico**. São Paulo: Brasiliense, 1985.

