

MUNDIALIZAÇÃO, REESTRUTURAÇÃO E COMPETITIVIDADE

A EMERGÊNCIA DE UM NOVO REGIME ECONÔMICO E AS
BARREIRAS ÀS ECONOMIAS PERIFÉRICAS¹

João Furtado

RESUMO

A dimensão produtiva da globalização tem recebido menos atenção do que a chamada globalização financeira. O debate sobre a mundialização opõe habitualmente os negacionistas àqueles que aceitam o fenômeno como uma evolução natural e automática do sistema econômico. Questionando ambas as interpretações, bem como a imagem idealizada de uma mundialização com homogeneidade crescente do sistema, o artigo procura identificar alguns mecanismos da produção mundializada que representam um reforço de antigas hierarquias e ocasionam redução das oportunidades para o desenvolvimento das economias (semi-) industrializadas das periferias do sistema econômico capitalista.

Palavras-chave: globalização financeira; produção mundializada; sistema econômico capitalista.

SUMMARY

The so-called globalization of the financial sector has received far more attention than globalization in its productive dimension. The debate on globalization usually pits those who accept the phenomenon as a natural and automatic development of the economic system against those who deny it. In questioning both interpretations, as well as the idealized image of an increasingly homogeneous system, this article identifies mechanisms of globalized production that not only reinforce existing hierarchies, but also reduce the opportunity for (semi-)industrialized, peripheral economies to develop within the capitalist system.

Keywords: financial globalization; productive globalization; capitalist economic system.

Este artigo trata da mundialização. Diferentemente das idéias que lhe associam a constituição de um espaço mundial cada vez mais homogêneo, o argumento aqui desenvolvido procura mostrar como as novas formas de organização do capital e da produção restabelecem as hierarquias características do capitalismo, mas agora de forma muito mais pronunciada, sobretudo quando o termo de comparação são os anos de crescimento acelerado que corresponderam à difusão do fordismo.

Nesse propósito, descartamos a leitura que consideramos mecanicista das transformações tecnoprodutivas atuais do sistema capitalista, as quais teriam significado análogo e conseqüências comparáveis às de dois outros períodos de transformações intensas: o da Revolução Industrial e o do final do

(1) Este artigo corresponde a uma versão abreviada do terceiro capítulo da tese de doutoramento do autor, defendida na Universidade de Paris XIII, sob a orientação do Prof. François Chesnais. Beneficiou-se dos comentários em seminários acadêmicos realizados na UFSCar, FEA-USP-Ribeirão Preto, IG-Unicamp e Cebrap, bem como das leituras críticas de diversos colegas, a quem agradeço e isento pelas falhas remanescentes.

século XIX. Cremos que, por mais intensas que sejam, tais transformações não trouxeram nenhuma das conseqüências principais dos outros períodos "revolucionários". A hierarquia entre as nações não se modificou, seja em termos dos pólos dominantes, seja pelo surgimento de janelas de oportunidade aproveitáveis pelos países retardatários. Quanto às atividades econômicas, o aparecimento de novos conceitos produtivos e de novos produtos pôde dar-se sem romper a predominância do sistema industrial existente, cujas principais empresas puderam reposicionar-se e renovar as fontes de sua tradicional liderança. Conseqüentemente, as transformações — sem dúvida amplas e profundas — que ocorreram no sistema produtivo serviram sobretudo para um processo sem precedentes de concentração do capital e de construção de hierarquias econômicas fundadas em bases mais amplas e mais fortes.

É ao exame de alguns aspectos destas hierarquias que se dedica a seção principal, e última, do artigo. Procura-se destacar que ao lado da dimensão financeira da mundialização — habitualmente considerada a mais desenvolvida, servindo assim para encobrir a importância de outros aspectos — existem outras dimensões, sobretudo as modalidades de organização da produção em escala mundial, que introduzem uma dissociação entre, de um lado, a unidade de produção, os insumos tradicionais e o local de implantação e, de outro, os circuitos de criação e apropriação de riqueza, a distribuição dos rendimentos e os demais efeitos dinâmicos que decorrem das atividades econômicas no seu sentido mais amplo. Este processo é fundamental para a compreensão do estreitamento do espaço de autonomia das economias periféricas (semi-)industrializadas.

O desenvolvimento desta análise é precedido de uma leitura de diversas interpretações do fenômeno da mundialização (primeira seção), com vistas a compreender a sua identidade própria, mostrando-se em seguida seus elementos de continuidade e de ruptura (segunda seção). Muito embora a seção inicial tenha sido abreviada de seu desenvolvimento originalmente mais longo, a sua principal conclusão foi incorporada à análise da seção final, em que discutimos as dimensões produtivas da mundialização enquanto elementos substancialmente novos da etapa atual do capitalismo.

Mundialização e globalização: leituras e conteúdos

Três démarches em relação à mundialização

Desde os anos 80, a progressão de vários fenômenos novos envolvendo uma dimensão que ultrapassa as fronteiras nacionais deu origem a uma série de interpretações acadêmicas que incorporaram os termos "mundialização" e "globalização". Estaríamos em uma fase nova do desenvolvimento do sistema econômico, caracterizada pelo predomínio da dimensão que ultrapassa o quadro nacional e vai além da dimensão internacional tradi-

cional. Em reação a essa tese, outros trabalhos procuraram, num segundo momento, perguntar-se sobre a importância dessas modificações. A consequência é um questionamento do uso sem reservas do termo. Nesta ótica, a mundialização não seria um fenômeno inédito, mas estaria inscrita numa linha de continuidade com a evolução do sistema econômico internacional.

Os autores que negam à mundialização seu caráter novo recuam ao passado remoto — por exemplo, ao fim do século XIX e início do século XX — para encontrar um grau semelhante de abertura dos fluxos comerciais e de investimento, adicionando-lhes ainda, como medida de abertura e de integração mundial, os fluxos migratórios, importantes naquele período. Nesta visão histórica, a fase atual de desenvolvimento do sistema econômico estaria apenas restabelecendo, depois dos três decênios de crescimento e expansão, aquilo que o período entre-guerras subtraiu ao sistema internacional. Esta visão histórica, fortemente apoiada em evidências estatísticas, consegue atrair grande atenção e numerosas simpatias, ainda mais pelo fato de estar inscrita num movimento mais amplo de crítica e de resposta ao recuo do Estado e à prostração que se lhe constata frente às forças mais poderosas da globalização².

Mas aqueles que afirmam a tese da mundialização/globalização também estão amparados em evidências robustas. Ao contrário dos negacionistas, porém, o seu período de referência corresponde aos anos de crescimento acelerado do pós-II Guerra. Constatam, números de apoio à mão, a progressão de diversas dimensões comprovadoras da integração no período recente. Aliás, estas estatísticas são em grande parte muito semelhantes àquelas reunidas pela outra vertente, salvo, é claro, pelo período de referência. A elas se juntam evidências mais finas, sobre a tecnologia, por exemplo, ou sobre os acordos internacionais e os empreendimentos conjuntos. A evolução do sistema teria produzido uma mudança qualitativa muito importante, a partir de uma sucessão de pequenas modificações graduais em várias dimensões do seu funcionamento.

Estas teses chegam a conclusões opostas, mas têm as duas o mérito da clareza. De forma supostamente equidistante de ambas, uma terceira posição pretende, de forma muito ambígua, afirmar que os contornos atuais de funcionamento do sistema não permitem estabelecer a existência de um novo sistema marcado sobre a dimensão mundial/global, pois faltaria para isso o estabelecimento de um quadro de regulação correspondente. Os termos "ordem entrelaçada" (*enchevêtré*) ou "glocalização" (*glocalisation*) são usados no contexto de uma caracterização que realça os aspectos contraditórios e híbridos desta fase, negando-lhe apesar disso estatuto e durabilidade³.

Uma fase nova

A maior parte dos que aceitam a idéia de uma fase nova, que mereceria o termo "globalização" ou "mundialização", como também

(2) Hirst e Thompson são os intérpretes mais populares desta corrente, com adeptos numerosos.

(3) Um dos expoentes da escola francesa da regulação, R. Boyer, pode ser considerado o intérprete desta visão.

aqueles que vêm sobretudo a retomada de antigas tendências numa linha de continuidade de longo prazo, estão surpreendentemente de acordo para sustentar suas proposições a partir do *nível* do fenômeno: *há mais do mesmo* ou *há tanto quanto do já visto...* Mais importante porém do que afirmar níveis de integração internacional claramente superiores (em relação ao período recente) ou semelhantes (aos que prevaleciam antes de 1914) é compreender a natureza das estruturas, das instituições e das dinâmicas desta fase. É a partir dessa tarefa que podemos chegar a compreender o lugar e os papéis das economias periféricas (semi-)industrializadas. De fato, as estatísticas são manifestações de fenômenos que elas não esgotam. E estatísticas muito precisas podem ser semelhantes em circunstâncias estruturais muito diferentes⁴.

O ponto central do nosso argumento está agora mais claro. Todas as evidências de cada uma das proposições indicadas apóiam-se numa linha de continuidade, mesmo quando servem para dar à fase atual uma nova designação. Essa perspectiva é no entanto insuficiente para conferir ou negar à fase atual um novo estatuto. O desenvolvimento contemporâneo do sistema não se baseia na retomada das tendências antigas, mas numa ruptura. A mundialização atual não é simplesmente a continuidade da vaga histórica da mundialização, seja a uma retomada de uma época antiga ou o prosseguimento das tendências dos "trinta anos gloriosos". Também não é uma mudança qualitativa produzida pela progressiva introdução de mudanças quantitativas antigas, numa espécie de transbordamento. O caráter de ruptura da fase atual deve, ao contrário, ser reconhecido.

A mundialização, tal como se apresenta atualmente, não nega os fenômenos antigos nem as forças subjacentes do capitalismo, mas toma modalidades precisas, que são uma ruptura em relação aos fenômenos e às modalidades recentes de funcionamento do sistema internacional. Não apenas a expansão do sistema e das suas estruturas dominantes ocorre agora sobre as novas fronteiras abertas pela derrocada dos sistemas alternativos (sejam eles os países do Leste da Europa ou os países "fechados" do Terceiro Mundo), mas faz-se numa situação em que, em cada país, as restrições à expansão e ao pleno desenvolvimento do capital são eliminadas voluntariamente ou destruídas pelo bloco de interesses dominante, com apoio em um discurso que recebeu a designação de "pensamento único", de caráter totalitário (Halimi, 1997). Este movimento abre aos grandes grupos a perspectiva de conquistar e comandar todos os campos econômicos, incluindo aqueles mais tradicionais e tidos como pertencentes à esfera pública ou individual.

No argumento que é desenvolvido aqui, a onda atual de mundialização consiste na expansão sem precedentes do sistema, numa escala ampliada, segundo modalidades e características próprias, distintas das anteriores e que rompem com as suas trajetórias. Estabelecem-se agora hierarquias sem nenhum precedente histórico, que ocorrem em três planos: o das frações do capital, o dos grupos sociais e o das regiões ou espaços. Mudaram concomitantemente as relações entre as diferentes

(4) Um exemplo ilustrativo: os indicadores relativos às trocas intra-ramo foram criados para mostrar um fenômeno novo, que se opunha aos fluxos tradicionais do comércio internacional, mas continuam a ser utilizados mesmo no momento em que a decomposição internacional das cadeias produtivas tornou-se um fenômeno muito freqüente.

modalidades da riqueza, com novos setores dominantes, sobretudo com a financeirização, com a busca de modalidades de valorização em que os grupos econômicos característicos do capital concentrado arbitram entre diferentes aplicações — aplicações em que as funções produtivas e comerciais tomam cada vez mais as características próprias do capital financeiro. Mudaram, também, as relações entre os grupos sociais, após a retirada do Estado e a condenação de todas as conquistas do Estado do bem-estar, o desemprego em massa, a propagação das modalidades de contrato de trabalho precário e o enfraquecimento das organizações do mundo do trabalho, reforçando o poder do "pólo" dominante da sociedade. Mudaram, ainda, as relações internacionais e as margens de autonomia, à medida que as possibilidades de segmentação ou de integração seletiva e voluntária foram sendo desmanteladas. Daí entendermos que todos os que examinam a mundialização numa linha de continuidade em relação às tendências históricas — e sobretudo como uma extensão ou prolongamento da convergência que ocorria na fase anterior — caem num grave erro de perspectiva.

Na fase anterior, ocorria uma integração baseada no espraiamento de um sistema técnico estável e conhecido, em direção ao qual convergiam diferentes economias, segundo modalidades institucionais próprias. Esse modelo era permitido por um ambiente *inter-nacional* no qual os países e as suas políticas encontravam espaços de soberania amplos, inclusive para praticar formas de segmentação e de integração seletivas. Isto valia, mesmo que em menor medida, para os países periféricos. Quanto às grandes empresas, reproduziam esta modalidade de funcionamento num quadro que pode ser caracterizado como "multidoméstico". Agora, pelo contrário, assiste-se à implantação de uma dinâmica cuja lógica impõe parâmetros que se tornam incontornáveis e estão definidos num âmbito que ultrapassa as dimensões nacionais.

Competitividade e mundialização

Em diversas análises, a mundialização é percebida como uma mudança qualitativa no quadro dos processos de internacionalização anteriores. Assim, para Sachewald a tônica é colocada sobre um certo número de mudanças quantitativas que produzem uma transformação qualitativa⁵. Pensamos que ocorreu uma mudança real e que ela merece uma designação — "mundialização", "globalização". No entanto, falta demonstrar essa mudança com proposições mais robustas do que as apoiadas nos dados tradicionais. É que eles mostram, no melhor dos casos, um prolongamento das tendências antigas, um aumento pouco mais que pontual das estatísticas que medem fenômenos tradicionais e conhecidos. Abrem assim a porta ao argumento que pretende não haver nada de novo no horizonte, sendo comparáveis os *níveis* dos fenômenos. Na outra linha argumentativa, tratar-

(5) Sachewald (1994) apresenta os fluxos de investimento diretos estrangeiros e os coeficientes destes investimentos em relação ao PIB para o período de 1970 a 1991. A relação entre os fluxos dos investimentos diretos estrangeiros e o PIB passa de 0,4% a 0,8%, e a proporção entre as exportações e o PIB, de 9,2% a 15,1%. Depois de tantos anos de crescimento acelerado, a fatia da produção industrial sob controle estrangeiro passou de 13% em 1973 a 16% em 1988. Cifras e proporções modestas, pelo menos para documentar uma mudança "paradigmática".

se-ia simplesmente de um transbordamento, uma mudança qualitativa que, a termo, cria mudanças.

A principal modificação produzida no funcionamento do sistema econômico internacional é uma verdadeira ruptura em relação à evolução precedente. É necessário afirmar e sublinhar a idéia de ruptura — e não de simples evolução — pela razão de que, na nossa argumentação, a continuidade das tendências precedentes não teria nunca produzido a nova configuração das estruturas do sistema, pelo menos não o teria feito nunca por si mesma. A vaga atual de mundialização não pode ser lida e compreendida a partir dos parâmetros e critérios a que faziam referência todos aqueles que estudaram a internacionalização e que estudam as estruturas e a dinâmica atuais a partir de critérios de mero prolongamento. A mundialização certamente tem tendências seculares, mas possui sobretudo, na fase atual, inflexões e modalidades específicas. Ela não continua, mas rompe e modifica, tendências mais longas, sobretudo as do período recente, da prosperidade dos "trinta anos gloriosos".

Essa ruptura pode ser encontrada em várias dimensões, sendo a primeira de caráter geral. Esta vaga de mundialização não se inscreve num quadro de expansão e de crescimento, mas de expansão desconectada de crescimento. Desde a entrada da crise, nos anos 1970, a economia mundial ainda não experimentou uma fase de crescimento sustentado e amplo. O crescimento tem sido, ao contrário, *hesitante, desigual e não-cumulativo*. Vê-se bem que há expansão do capital e dos espaços que ele tem sob seu controle (novas áreas, espaços públicos e áreas sociais privatizadas, países anteriormente excluídos), mas esta expansão não está articulada, da mesma forma que no passado, com a produção, os investimentos e menos ainda com o aumento dos empregos, a elevação dos salários ou a fiscalidade.

Esta ruptura constata-se nos três elos fundamentais que articulam o sistema. No que diz respeito à organização social, é múltipla e pronunciada. Ela é clara entre os interesses da riqueza e do trabalho, mas também no interior dos assalariados e trabalhadores e igualmente nas diferentes modalidades de riqueza. Algumas conseqüências para a coesão social e para os projetos políticos são evidentes. Quanto aos governos e Estados, eles estiveram na origem do *big bang* que desnordeou o sistema em seu conjunto, mas o processo colocou-os, depois, em situação de fragilidade em relação às riquezas e aos interesses privados que operam de forma coordenada⁶. Em termos espaciais, esta expansão coloca em relação mais estreita as diferentes partes do sistema, mas acentua ao mesmo tempo as suas diferenças, por ação de uma especialização crescente que gera a integração vertical das cadeias produtivas decompostas internacionalmente. Este processo promove o reforço das hierarquias e o comando crescentemente centralizado das diferentes partes que compõem o sistema internacional.

Deste ponto de vista, estamos confrontados a uma fratura radical com as tendências do capitalismo no período anterior, quando a expansão do sistema produzia uma redução — parcial, gradual, mas importante — das distâncias que separavam as diferentes áreas (países, regiões). Os sobressal-

(6) Os fundos de pensão e os fundos mútuos, a ideologia e as práticas do Consenso de Washington, a imprensa financeira, dispostos todos a fazer valer o primado da riqueza acumulada sobre as possibilidades emergentes de ampliá-la.

tos introduzidos pelos choques de 1979 e pelas políticas que lhes deram continuidade e coerência interromperam este processo de constituição dos tecidos econômicos dos países periféricos, quando esta construção estava baseada principalmente no aproveitamento dos mecanismos centrífugos da expansão do sistema.

A mudança que se produziu desde o final dos anos 1970 e cuja força se acelerou no início dos anos 1980 está ligada à emergência de uma solução fundada sobre interesses concretos, colocados em marcha para levar o sistema econômico internacional e suas principais economias nacionais a sair da crise dos anos 1970 e dos seus impasses. Esta via permitiu restabelecer as posições de força e de comando que um período — muito longo — de crescimento tinha enfraquecido⁷.

A economia internacional saiu da crise e dos impasses dos anos 1970 por uma via particular, que está associada — aparentemente de forma irreversível — ao termo "liberalismo"⁸. Esta era apenas uma das vias possíveis, mas foi sobre ela que recaíram as preferências de dois dos principais países: Estados Unidos e Reino Unido. Dados o peso deles no cenário internacional e a coordenação das suas ações, esta via foi sendo gradativamente tornada uma obrigação para todos os demais países (Kébabdjian, 1994). É que, dada a importância destes dois países, as suas escolhas estreitaram o espaço disponível para os demais, cujas políticas foram sendo aprisionadas dentro dos limites definidos pelos novos parâmetros. O caráter cumulativo deste processo foi assim criando irreversibilidades e atraindo "adeptos".

Estes limites são mais ou menos estreitos segundo os países e sobretudo segundo a sua capacidade de fazer face às restrições que decorrem do novo ambiente internacional. Os países que contam com mais meios para se adaptar aos novos parâmetros são aqueles que possuem um tecido econômico e industrial mais coeso e mais coerente e uma capacidade financeira própria, fatores a partir dos quais são capazes de enfrentar as instabilidades características da economia internacional deste período, com suas conseqüências sobre os fluxos de comércio e de investimento, sobre as taxas de câmbio e as taxas de juros. Ainda assim, em face das escolhas dos principais países, os demais tiveram de renunciar — em graus variados — aos seus projetos e às dimensões autônomas de suas arquiteturas nacionais, aderindo gradativamente à dimensão internacional comum, marcada pela competitividade. Foi assim que uma escolha restrita tornou-se a única possível, e todos os países que o ignoraram, mesmo entre os mais importantes, tiveram de pagar um preço muito elevado. A partir daí a competitividade tornou-se uma dimensão incontornável e sem alternativa. O único caminho — para todos os países, exceto aquele que conta com o privilégio monetário — é adaptar-se. Para aqueles que contam ainda com certo raio de manobra, a busca da competitividade é compatível com outros objetivos nacionais, mas para a maioria é essa busca que condiciona todas as demais dimensões da política.

A concepção que se sustenta aqui afirma que a mundialização, quando se refere aos fenômenos atuais, corresponde ao fato de que o sistema

(7) Na sua aula magna proferida no Encontro Nacional de Economia da Anpec, em dezembro de 1998, o Prof. João Sayad relembrou a atualidade de um artigo de mais de cinquenta anos: "Os aspectos políticos do pleno emprego", de Kalecki. É para aqueles que contrapõem ao seu argumento central a situação atual dos Estados Unidos é necessário recordar dois aspectos fundamentais: a precariedade das relações de trabalho e a facilidade das deslocalizações.

(8) Muito embora o termo, com ou sem nuanças ("neo-"), seja pobre e incorreto. Nesta longa fase de transição que começa com as mudanças na política monetária e financeira do Reino Unido e dos Estados Unidos em torno de 1979 e que se completa com os acordos de Marrakesh, os elementos liberalizantes estiveram combinados de forma indissociável com as intervenções mais fortes e por vezes mais brutais. Apenas a título de exemplo, podemos mencionar que a liberalização das trocas comerciais ocorreu simultaneamente à imposição de restrições muito severas aos diferentes países e atores privados mais débeis no terreno dos direitos patentários e congêneres. Neste sentido, o Acordo Multilateral sobre Investimentos é mais um passo forte nesta direção muito pouco liberalizante.

econômico internacional funciona na lógica de *uma* modalidade de competitividade e de organização das relações capitalistas. Esta ascensão da competitividade, tornada a condição fundamental de funcionamento do sistema econômico, não se deve ao acaso ou a uma evolução simples e automática do sistema econômico, produzindo mudanças qualitativas⁹. Foi a partir de uma série de eventos, condensados em torno da segunda metade dos anos 1970 e da primeira dos anos 1980, que as novas tendências se desencadearam.

A eleição da competitividade como dimensão fundamental de funcionamento do sistema é portanto o resultado de escolhas, de uma política econômica e de uma política em sentido mais amplo. Não foi por automatismo ou evolução gradual que todas as economias foram "puxadas" em direção à competitividade, dando força à mundialização — foi porque as escolhas dos países dominantes reduziram as alternativas. A idéia de globalização e de mundialização como processos incontornáveis não se deve a uma evolução gradual dentro de uma trajetória dada, mas a um deslocamento em direção a uma outra trajetória. Substituiu-se uma internacionalização que oferecia oportunidades e espaços de adaptação por uma adesão forçada ao conjunto dos parâmetros que marcam o período atual. Restabelecem-se, assim, hierarquias de teor e severidade desconhecidos.

Poderíamos examinar os caminhos alternativos. Falaríamos de mundialização, com esta ênfase, se as escolhas dos Estados Unidos e do Reino Unido tivessem sido outras? Admita-se que suas escolhas tivessem sido o reforço do keynesianismo, do espaço nacional e das intervenções do Estado e do Estado do bem-estar. Falaríamos de mundialização sem o recurso dos Estados Unidos a uma política monetária e financeira tão violenta, que impôs recessão a tantos países, que interrompeu os processos de desenvolvimento e de estruturação das economias periféricas que dependiam dos parâmetros antigos, incluindo as relações de troca características dos *trinta gloriosos* e os fluxos de financiamento internacionais? Poderíamos falar de mundialização se as empresas, sobretudo as estadunidenses e britânicas num primeiro momento, tivessem encontrado barreiras na sua busca de aquisições, de uma expansão acelerada, de reestruturações que se apoiaram em recursos financeiros volumosos e na construção de novos parâmetros de obtenção de lucros, no "real" como no "financeiro"?; na operação regular como na conquista agressiva?; ou se tivessem sido barradas nas suas iniciativas de deslocalização e de luta contra os sindicatos e contra os direitos coletivos do trabalho? A resposta é evidentemente negativa.

A principal conclusão desta análise assinala a necessidade de diferenciar o processo de mundialização, tal como ele pode ser apreendido numa dimensão histórica mais ampla da modalidade específica que ele assumiu desde o final dos anos 1970. A partir desse momento, as mudanças políticas nos países dominantes recriaram as condições de sua hegemonia. No plano internacional, os Estados Unidos foram pouco a pouco, e apoiados num movimento paralelo no Reino Unido, encontrando as condições do seu

(9) "A globalização é uma consequência *natural* da liberalização das trocas e da evolução dos sistemas de comunicação", afirma François Caron (1997).

lugar diferenciado. No plano econômico, essa política criou as condições para a ascensão de quatro dimensões fundamentais do seu poderio econômico: financeira, tecnológica, produtiva e comercial. A primeira dessas condições, em termos cronológicos tanto quanto em termos de importância, é a imposição de novas condições financeiras. Distanciamos aqui daqueles que pensam as transformações em curso como determinadas principalmente pelos aspectos tecnológicos e produtivos. Pois mesmo quando essas transformações têm uma dimensão tecnológica destacadamente importante, esta se vê subordinada aos parâmetros financeiros. De outro modo, como explicar a incapacidade desta onda tecnológica, cujo vigor é inegável, de criar uma expansão industrial e econômica durável? Como compreender que do amplo leque de novas tecnologias disponíveis sejam escolhidas apenas aquelas que são ao mesmo tempo econômicas em capital e capazes de se rentabilizar de forma rápida?

É em virtude do caráter subordinado dos investimentos em relação à dimensão financeira — invasora e penetrante (*pervasive*) — que eles são incapazes de se difundir de forma sustentada. E isso nos conduz às duas outras dimensões — produtiva e comercial — que reafirmam o primado da dominância financeira. As reestruturações em curso estão apoiadas nas novas tecnologias e usam de forma intensiva os novos instrumentos egressos do núcleo eletrônica/informática/comunicações. No entanto, esse uso está condicionado — delimitado e conformado — pelas restrições impostas ao investimento. É por isso que a ênfase é sempre posta sobre a miniaturização (dos produtos, dos componentes, dos equipamentos) e sobre os ciclos de produção cada vez mais curtos, mesmo quando há um claro viés que enxerga aí as preferências dos consumidores. Assim, a evolução em direção a um "novo modelo de produção" está limitada pela fraqueza dos investimentos e pela restauração de certos aspectos do modelo antigo. O caráter limitado da superação do fordismo, sua aplicação e seu reforço em certos terrenos (setores, países, relações)¹⁰, testemunha claramente essa tendência.

Assim, ao mesmo tempo que se efetua uma transição gradual para um novo modelo produtivo no qual as novas tecnologias cumprem um papel importante, assiste-se a um processo de reestruturação das indústrias e dos mercados que faz apelo a métodos antigos — clássicos — de funcionamento do sistema. A reestruturação de todas as atividades econômicas, imposta pelas novas condições de concorrência, é feita assim de uma forma que devolve às economias de escala e à dominação dos parâmetros de mercado uma importância ainda maior do que no passado, ainda que isso se faça segundo novas modalidades. Eis aí elementos importantes para uma análise da produção mundializada. Ela não pode ignorar o fato de que o assim chamado esgotamento do fordismo corresponde principalmente à perda de vantagens dos líderes do oligopólio na maior parte dos mercados e que a resposta é uma espécie de salto para a frente que mobiliza o conjunto dos recursos disponíveis, incluindo os financeiros. Estes elementos afirmam mais do que nunca o poderio das estruturas que concentram a riqueza e

(10) "A produção industrial na Espanha está atravessando uma reestruturação muito importante [...]. Todos os sinais mostram que tal fato envolverá uma maior ênfase na produção ou montagem de produtos..." (Dokopoulou e Hamilton, 1989).

organizam a produção, estruturas cuja hegemonia se manifesta agora num novo plano — global, sobre o conjunto das atividades e dos países.

Produção mundializada, criação de riquezas e distribuição

A mundialização/globalização diz respeito não apenas à hegemonia sistêmica do financeiro, mas também à forma de produzir riquezas e à natureza dos elos entre os fluxos de produção e seus desdobramentos (*spillovers, retombées*). O quadro mundializado das atividades das empresas e as transformações tecnológicas e produtivas conduzem a uma modificação das relações entre os fluxos de produção e seus resultados. Pensamos que é necessário reconhecer que o quadro mundializado dos circuitos do capital, com novos elos e novas hierarquias (entre as unidades de produção, entre as empresas, entre os países), é de natureza a modificar de forma fundamental os conceitos econômicos e em particular a associação — que se supõe permanente — entre a produção, material ou imaterial, de um lado, e os resultados, tais como são habitualmente percebidos, de outro.

Esta é uma dimensão da mundialização crucial para os países periféricos. Ela está ligada à emergência de estruturas de produção de riquezas e de distribuição de rendimentos que são, ambas, diferentes do que eram no passado sobretudo pelo fato de serem não-coincidentes entre si. De fato, a produção num espaço nacional dado torna-se fortemente desconectada dos fluxos de rendimentos. A natureza mundializada da produção e a concentração da propriedade e do comando modificam as relações entre a produção e os rendimentos que dela decorrem. Nesse espaço, por consequência, essas duas dimensões tornam-se menos conectadas e mais independentes uma da outra. Uma grande parte dos efeitos econômicos — sejam eles ou não diretamente mensuráveis na contabilidade social — ocorre fora do lugar de produção.

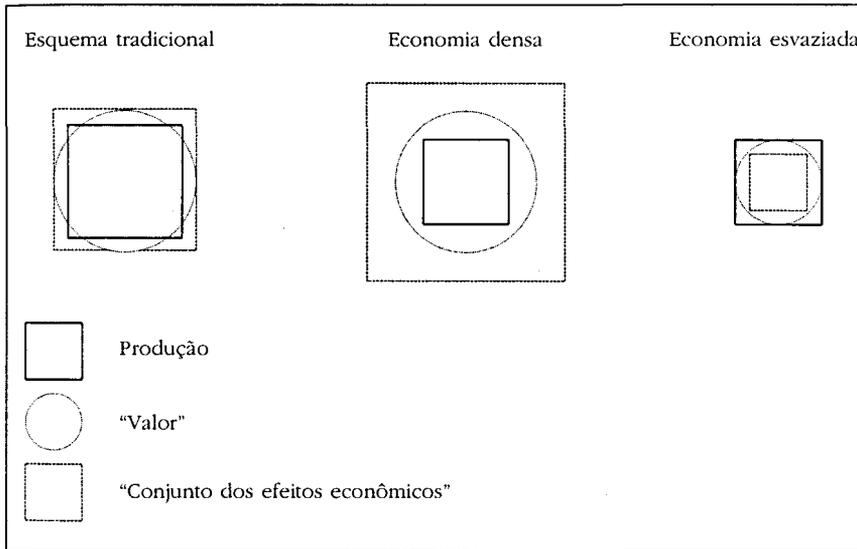
A dissociação entre conteúdos materiais das atividades produtivas e seus efeitos econômicos

No funcionamento regular de uma economia, tal como estamos habituados a pensá-la e sobre o qual se apóiam os nossos esquemas analíticos, com bases nacionais estáveis e relativamente segmentadas, a produção coincide com o valor das riquezas criadas e estas, por sua vez, coincidem com a totalidade dos efeitos econômicos. No período recente, a aceleração do progresso técnico e as mudanças que este acarreta, a emergência da economia imaterial (intangível) e da economia material de base imaterial, assim como a corrida à novidade, destruíram estas correspondências. O suporte material do valor vai sendo erodido, o conteúdo

material perde importância, mas o valor aumenta — em outras bases. As fontes do valor vão perdendo as relações antigas com o trabalho direto e imediato e com uma parte importante dos produtos do trabalho (matérias-primas básicas e produtos "comoditizados" ou banalizados).

Figura 1

Dissociação das correspondências entre produção, rendimentos e efeitos econômicos



A *figura 1* apresenta as proporções entre as três dimensões indicadas. Elas partem de um mesmo fenômeno: a produção, criadora de produtos/serviços e riquezas. As transformações recentes e as tendências atuais produzem uma ruptura no esquema tradicional, à esquerda da figura. Numa economia densa, uma produção material (tangível) reduzida é capaz de gerar outros efeitos estimulantes sobre o conjunto da economia. São efeitos de difícil mensuração diretamente pelas estatísticas da contabilidade social, mas que reforçam a base econômica do país e o tecido complexo de relações que estão na base de uma produção enriquecida e da construção de novos fatores de produção e de criação de riqueza. Igualmente, são elementos fundamentais para determinar as condições de apropriação e de distribuição. Dito de uma forma sintética, trata-se aqui dos efeitos de acumulação de conhecimentos, informações e elementos intangíveis de que se tornam crescentemente dependentes as atividades materiais e a prestação de serviços¹¹.

Diferentemente, nas economias secundárias ou periféricas (economia esvaziada), que não possuem pólos criadores de riqueza em número e densidade suficientes para que se sustentem e produzam um *sistema*, a produção material é empobrecida do conteúdo estruturante de cada uma

(11) No âmbito da pesquisa que está na origem deste trabalho, isto foi examinado para um setor primário (mineração), três setores industriais (eletrodomésticos, autopeças, produtos farmacêuticos) e um setor de serviços (telecomunicações).

das atividades e dos elos recíprocos que estão na base da estruturação sistêmica. É por isso que a produção material gera um valor menor do que aquele que lhe corresponderia no esquema tradicional e um volume ainda menor de efeitos virtuais sobre as demais atividades.

Este argumento ressalta três outros fenômenos: a supressão do trabalho direto como fonte primordial da criação de riquezas e do seu valor nos mercados; a dimensão mundialmente hierarquizada na qual se inscrevem as novas estruturas e as modalidades de produção e de apropriação de riquezas; e a concentração da propriedade e do comando da produção em níveis sem precedentes históricos. Os parágrafos que se seguem procuram desenvolver elementos de apoio a este argumento. Reconhecemos que se trata de um terreno difícil, tema que certamente mereceria uma análise teórica e apoiada em textos clássicos. Mas o nosso objetivo aqui está mais voltado a uma formulação de elementos de análise para o tema das periferias na mundialização, de modo que adiamos o outro enfoque.

As empresas e os grupos que comandam a transformação

A produção e as trocas internacionais, dirigidas de forma integrada, representam um espaço adequado para a valorização dos recursos do capital concentrado e internacionalizado. Até aqui, só este capital está em condição de operar nessa amplitude e de aproveitar duplamente as disparidades existentes entre os diferentes espaços que compõem a economia mundial. Ele aproveita, em primeiro lugar, a escala de operação e as disparidades que subsistem entre os diferentes espaços que compõem a economia mundial, disparidades que a sua ação reforça¹². Mas aproveita também o fato de que existe uma defasagem entre as amplitudes da sua atuação e das do Estado e do trabalho, "agentes" cuja ação ainda está inscrita no espaço nacional. É certamente no âmbito financeiro que esse aspecto está mais presente, como observou Guttman ao afirmar que

enquanto a moeda bancária privada se tornou essencialmente apátrida e circula em nível mundial, constantemente em busca de melhores rendimentos, o nosso sistema monetário internacional ainda está baseado em moedas nacionais que servem de moedas internacionais (Guttman, 1996).

É portanto nesse espaço — amplo e fragmentado — que as grandes empresas e os grupos encontram as condições que lhes permitem fazer frutificar todas as potencialidades do capital de escalas gigantescas e concentração muito elevada que opera em escala mundial.

(12) Eis mais uma diferença importante em relação às modalidades tradicionais. A decomposição vertical da produção e sua repartição pelo espaço mundial reforçam *especializações parciais e limitações estruturais* nos espaços secundários, enquanto concentram os recursos integrados e de caráter sistêmico nos espaços centrais onde as empresas mantêm as funções hierarquicamente superiores.

Os termos "gigantesco" e "concentrado" devem ter a sua acepção precisada. As empresas saídas da segunda Revolução Industrial eram grandes empresas e cresceram durante mais de meio século de expansão e concentração. Mas as grandes empresas da atualidade, essas que merecem a qualificação de gigantesco, estão situadas noutra plano. É que elas estão em condições de se oferecer a possibilidade de aquisições e fusões, graças às dimensões que atingiram e ao acesso que podem ter aos recursos — igualmente muito volumosos — que o sistema financeiro mobiliza rapidamente. A escala destas operações atingiu agora um patamar qualitativamente distinto. Na época dos capitalismo nacionais segmentados e das empresas internacionalizadas que operavam em bases multidomésticas (cf. Porter, 1985), os obstáculos à entrada numa atividade eram definidos em termos nacionais, das escalas que uma economia nacional de certas dimensões comportava. Havia problemas e dificuldades, mas ultrapassar esses obstáculos era sempre possível. A passagem à era da mundialização torna a entrada nesses novos setores extremamente difícil, uma vez que a escala das empresas e dos grupos que definem os padrões setoriais de produção (incluindo de tecnologia) e de comercialização (incluindo a criação de marcas e de serviços correlatos) é agora mundial¹³. Isso vale mesmo quando um grande número de operações é dirigido de forma centralizada e está concentrado num único país ou pequeno grupo de países.

Há aqui dois aspectos importantes a reter, sendo um o reverso do outro. De um lado, temos a emergência do mercado mundial como espaço em que o grande capital realiza as suas potencialidades. De outro, o mercado mundial é muito mais do que uma potencialidade que se oferece aos grandes; é também uma restrição que se apresenta diante de cada firma que não possui os recursos necessários para nele penetrar. A longo prazo, estas empresas estão não apenas distantes do mercado mundial, mas do mercado qualquer que ele seja, pois as dimensões relevantes estão além das suas possibilidades. Por isso, de agora em diante estas empresas locais terão, num grande número de atividades, um papel secundário e invariavelmente subordinado. Frequentemente, não terão nenhuma condição para permanecer no mercado. Inscritas numa dimensão nacional, estas empresas verão o seu capital desvalorizar-se até o momento em que o deságio decorrente da sua escala de operação tornar os seus ativos potencialmente valorizáveis mediante aquisições por empresas maiores.

A empresa global é muito mais do que uma empresa que opera em escala mundial e que integra nesta dimensão as fontes — financeiras, produtivas, tecnológicas, comerciais e logísticas — essenciais à sua atividade. Ela é também uma massa de capital e uma diversidade de modalidades de operação que nenhum espaço nacional está em condições de criar individualmente. O global é, aqui, negação do local, do regional e do nacional.

(13) Está aí uma razão para que os coeficientes de concentração relevantes não possam mais ser pensados em nível nacional.

As modalidades de valorização: integração crescente das funções e comando financeiro

A valorização em plano mundial dos recursos do grande capital faz-se de uma forma diversificada e integrada. A diversificação ocorre em dois níveis: no espaço, aproveitando as condições diversas (heterogêneas), incluindo o trabalho, e também nas funções que estão na origem da valorização. A empresa integra nela própria as diferentes fontes e modalidades do lucro: comercial (no aprovisionamento e na venda, mas também na criação de marcas), produtiva (distribuindo os segmentos no espaço e entre produção interna e externalizada), tecnológica (quer dizer, ligadas ao controle de capacidades e conhecimentos novos e protegidos por barreiras proprietárias) e financeiras.

Esta integração das formas de valorização corresponde à dimensão mais rica do vetor microeconômico da idéia de globalização, ligada ao alargamento do processo de acumulação para englobar a dimensão espacial e o conjunto das funções empresariais¹⁴. É isso que indica Serfati:

Pode-se falar de uma estratégia de valorização diferenciada ou "global" do seu capital. No sentido mais difundido da economia industrial, essas estratégias significam que, com a mundialização da economia, o horizonte das firmas torna-se imediatamente planetário. Mas nós diríamos igualmente que a sua estratégia é global no sentido em que ela repousa sobre uma valorização extremamente diversificada do seu capital (Serfati, 1996).

(14) Isso quer dizer que a globalização corresponde a um duplo movimento. O primeiro é o alargamento, ao mundo, do espaço de ação da empresa. O segundo é o alargamento das funções econômicas, unificadas num critério único, vigente no interior da empresa e difundido para a sociedade. Esse critério único torna-se indiscutível, impondo-se às demais dimensões econômicas e, por intermédio dessa hegemonia parcial, a todas as demais dimensões sociais.

É isso que permite a Chesnais dizer que a melhor tradução possível do conceito inglês de *globalização* é a expressão (francesa) "mundialização do capital", assim definida:

Tratando-se da produção e da comercialização de mercadorias materiais e imateriais (os "bens e serviços"), o termo inglês globalização traduz a capacidade do grande grupo oligopolista de adotar um enfoque e uma conduta "globais" repousando simultaneamente sobre os mercados de demanda solvável, as fontes de aprovisionamento, a localização da produção industrial e as estratégias dos principais concorrentes (Chesnais, 1996).

Mas é necessário acrescentar a observação de que essas funções são comandadas pela lógica financeira. Cada uma das atividades e das implantações possui uma forma de legitimação, de justificação de existência muito

particular — a dos mercados financeiros, dos grandes operadores, das instituições igualmente concentradas e cuja função é assegurar a supremacia do elemento financeiro, da rentabilidade, da liquidez, da segurança.

A obra maior do capital financeiro, nesta fase de predomínio da finança e de mundialização, levando-a mais longe, não é apenas a de ter imposto a sua hegemonia às demais formas do capital, mas a de ter-lhe emprestado as suas marcas, as suas propriedades. É assim que se pode compreender a liquidez crescente das "frações" comerciais e industriais do capital, assim como os movimentos de concentração e de centralização. São esses movimentos, juntamente com o reforço da liquidez, que estão em via de dar às estruturas do oligopólio mundial maior solidez, assim como um carácter mais seguro aos rendimentos. À liquidez crescente e à segurança reforçada vem juntar-se o terceiro atributo do capital, a rentabilidade, que está em via de modificar-se a partir da gestão cada vez mais centralizada, que impõe regras de funcionamento às diferentes aplicações.

O "*corporate governance*" é a imposição a toda aplicação de uma regra de rentabilidade muito particular — pois ela é auto-realizável. Este aspecto não escapou ao exame da imprensa que está no coração deste modelo: "Uma vez que a empresa assumiu o compromisso de assegurar um certo nível de lucros a seus acionistas, segue-se uma corrente de mudanças: aceitar uma parte do credo significa tomar a totalidade"¹⁵. A noção de lucro como uma variável que dependeria dos mecanismos aleatórios dos mercados deveria, portanto, ser revista, pois são as demais variáveis que se ajustam: os preços, os custos, as fatias de mercado, as novas operações de fusão e aquisição de empresas, a mobilização de tecnologias e o apelo a novas modalidades de produção, as supressões de empresas, as reduções de salários, as mudanças radicais nas condições de negociação dos contratos.

As empresas ditas em via de especializar-se são cada vez mais grupos, e eles adotam o comportamento de sociedades controladoras (*holding*) que aplicam seus recursos e dão primazia às considerações próprias à lógica financeira, à qual as outras dimensões econômicas devem ajustar-se. As trocas internacionais, a produção, a tecnologia tornam-se instrumentos desta *démarche* de natureza sobretudo financeira. Aliás, estes instrumentos, aos quais se juntam os da interferência política e das modificações das relações internacionais, servem mais do que aos lucros regulares que se originam das atividades e das aplicações correntes; servem aos ganhos de capital. O ganho de capital é uma forma particular de lucro obtido pelas especulações bem-sucedidas — incluindo aí aquelas operações que são feitas contra as empresas cujas condições de funcionamento podem ser subvertidas por meio de estratégias coordenadas e financiadas pelos instrumentos dos subsídios cruzados que a operação mundializada permite.

O objeto principal destas operações — nesta fase de mundialização — são as empresas nacionais não internacionalizadas e portanto fragilizadas. Os seus ativos podem ser desvalorizados mediante operações bem construídas, para em seguida, após a tomada de ativos e das participações nos mercados, ser revalorizadas. Eis aí um mecanismo que permite a valorização

(15) Cf. *The Economist*, 13/07/96, pp. 19-21. Uma outra opinião emanada de um autor que está colocado no centro do modelo inglês desde a sua elaboração como resposta à crise dos anos 1970, Samuel Brittan, vai ainda mais longe: "A vantagem de uma firma tradicional [em relação à empresa dita *socialmente responsável*] é que há um objetivo específico ao qual seus diretores estão atentos. Como disse a consultora de negócios Anne Sternberg [num livro chamado *Just business*], a empresa 'socialmente responsável' é um objetivo frouxo e uma ameaça a si mesmo e aos outros. [...] Alguém que é teoricamente responsável perante todos por todas as coisas não é, na prática, responsável por nada perante ninguém" ("*The snares of stakeholding*". *Financial Times*, 01/02/96). Vê-se bem a sintonia destas duas publicações.

do capital concentrado a um ritmo superior ao que é permitido pelas suas atividades regulares — operacionais e não-operacionais.

Desenvolvimento mundial, raízes locais

A empresa diversificada e integrada na sua implantação mundial é centralizada no seu comando e na apropriação dos seus resultados. Um dos aspectos mais ricos do livro de Ruigrok e Van Tulder (1995) sobre a lógica da reestruturação industrial consiste precisamente em varrer certos mitos relativos às empresas na mundialização. Mostra-se, precisamente, que as empresas possuem raízes locais e nacionais, mesmo quando estas empresas são gigantescas. Os autores examinaram uma amostra das maiores empresas industriais do mundo. Em todas as funções das empresas — produção, vendas, tecnologia, gestão, finanças — a importância do coração nacional é de primeira grandeza e muito diferente das demais bases de operação. Essa leitura permite estabelecer uma distinção clara entre o nível da dispersão das atividades gerais da empresa e o caráter cada vez mais enraizado das atividades estratégicas. Elas supõem acumulação e controle, permitindo à empresa aproveitar em todos os espaços vantagens particulares, ao mesmo tempo que constrói vantagens no único espaço onde pode contar com o privilégio de elos exclusivos.

A demonstração de Ruigrok e Van Tulder está cheia de conseqüências¹⁶. Para a grande empresa, as atividades que ela realiza pelo mundo afora não se confundem com as que permanecem centralizadas. Outros autores, como Beaud, já tinham mostrado este aspecto:

... essas firmas, que alguns autores apresentam como, senão caídas do céu, pelo menos situadas acima das realidades nacionais, símbolos etéreos anunciadores de uma civilização planetária, são de fato fortemente enraizadas nas realidades nacionais: mais precisamente, nos capitalismo nacionais dominantes (Beaud, 1989).

De fato, estas empresas estão seletivamente enraizadas, mas utilizam a estratégia — e por vezes basta-lhes a ameaça — da deslocalização.

As raízes locais e nacionais dos grandes grupos nos espaços dos capitalismos dominantes reforçam-se precisamente nas dimensões do comando e da centralização das funções fundamentais — sobretudo tecnologia e finança. Esse reforço representa um sinal da nova fase, pois a implantação dispersa pode fazer-se seletivamente — por diversas razões, incluindo a fraqueza dos rivais num quadro dessegmentado. A análise comparada dos diferentes modelos nacionais, sejam eles dos países centrais ou das periferias mais bem-sucedidas, mostra que somente os países

(16) A novidade de Ruigrok e Van Tulder está em que sua demonstração vem de dois autores próximos da administração, num momento em que esta disciplina está tão sujeita a modismos e a discursos mistificadores.

que contam com estruturas próprias, bem alicerçadas nos fundamentos técnicos e econômicos das respectivas atividades, sustentadas por uma presença dominante no país de origem, puderam fazer o duplo movimento exigido pela produção mundializada. Primeiramente, aceder às fontes de transformação, sejam elas estritamente econômicas (financeiras, sobretudo) ou mais produtivas (incluindo tecnologia). Paralelamente, e de forma coordenada, estender seus recursos no plano internacional, espraçando assim o desenvolvimento sobre bases as mais amplas possíveis, capazes de dar amplitude e portanto de rentabilizar as atividades diferenciadas, estrategicamente centralizadas.

O caráter centralizado do comando financeiro da grande empresa e os elos da sua estrutura patrimonial, de um lado, e o amplo leque de suas atividades, das funções e dos locais de implantação, de outro, fazem de cada uma das filiais uma *unidade de coleta de excedente* e um *instrumento da concorrência mundializada*. É por isso que as atividades estratégicas da empresa e o seu controle financeiro permanecem centralizados, localizados. É por isso, também, que os vínculos entre as unidades se estreitam, ao mesmo tempo que as hierarquias são reforçadas, enquanto as distâncias econômicas aumentam consideravelmente. A conexão que se estabelece é cada vez menos entre territórios ou entre unidades econômicas territorialmente enraizadas, mas entre unidades privadas, pertencentes às empresas e grupos implantados pelo mundo afora, mas que possuem vínculos seletivos e limitados com os diversos espaços de implantação. Não existe, a nosso ver, qualquer semelhança entre a unidade e as atividades secundárias, de um lado, e aquelas que são fundamentais para o desenvolvimento sustentado da empresa e para seu controle, de outro. As relações variam entre muito estreitas, nos locais em que as empresas desenvolvem o núcleo das suas atividades tecnológicas, produtivas e financeiras, e muito tênues, nas plataformas que são unidades de produção complementares ou mercados secundários. Nos espaços secundários, as unidades produtivas são nômades e sua inserção é sempre mais tênue, sendo o seu comportamento caracterizado às vezes pela imagem do "caçador de recompensas".

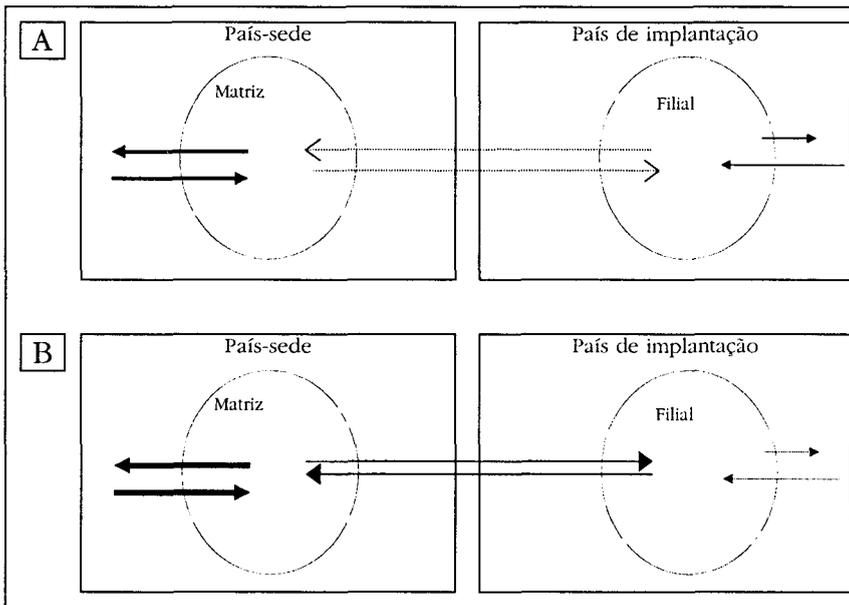
Poderíamos representar o fenômeno das relações diferenciadas entre a empresa e o seu meio, no país-sede e nos demais locais de implantação, por intermédio de duas figuras simples (ver *figura 2*). No primeiro caso (*A*), a empresa possui relações densas e simétricas com o seu meio, a economia nacional de origem. Esta é formada por outras empresas, mas também por instituições e programas que fazem parte de políticas públicas, por uma cultura tecnológica e científica e por um conjunto de relações e de regras de comportamento. A empresa está mergulhada nesse meio. Ela recebe insumos e produtos tecnológicos, assim como os fornece. As duas flechas têm por isso a mesma dimensão, são igualmente densas e ligam numa profundidade análoga a empresa e o seu meio. Esses três aspectos distinguem a filial. A intensidade é diferente: a filial procura obter o mais possível de insumos ("acompanhamento" tecnológico nas filiais de nível superior, mão-de-obra ou insumos baratos nas demais) e ao mesmo tempo

evitar ou selecionar a difusão das suas capacidades diferenciadas. As informações de saída são menos centrais do que aquelas que a empresa procura obter. Uma das modalidades para obter insumos locais de qualidade faz-se pelo viés da compra de empresas locais de elevado conteúdo tecnológico. É muito raro que empresas egressas de países periféricos possam ter acesso a essa modalidade de expansão e de reforço¹⁷. Na situação modificada (B), os elos internos à empresa são reforçados, assim como aqueles com o seu sistema de origem. O reforço é seletivo, ocorrendo nos aspectos estratégicos. Os elos locais das filiais de nível superior, por seu lado, são enfraquecidos, como o são as barreiras que separam os espaços nacionais.

(17) Uma exceção é a compra da Lotus (Reino Unido) pela Proton (Malásia).

Figura 2

Relações entre a sociedade-matriz e as filiais, com os seus ambientes



Assimetrias crescentes que decorrem da operação mundializada

Retenhamos aqui duas conseqüências importantes deste fenômeno. A primeira diz respeito aos fluxos de rendimentos que têm lugar a partir da concentração das despesas (investimentos) de P&D. É evidente que a produção e a venda em escala mundial devem fornecer a sustentação financeira às despesas que são feitas nas unidades de pesquisa do país-sede e nos países suficientemente importantes para ter unidades de pesquisa dignas desse nome. Produz-se então um fluxo financeiro assimétrico entre todas as unidades de produção e a matriz. Esse fluxo será tão mais

importante quanto forem elevadas as despesas de P&D e a proporção das atividades produtivas ou comerciais em nível internacional. A matriz obtém, de cada produto, do conjunto das vendas, uma contribuição ao seu esforço de P&D. Esta tem, enquanto despesa, um caráter coletivo, paga pelo conjunto da empresa e dos seus produtos. Mas pode ocorrer que estas despesas sejam cobertas de forma indireta, por intermédio da venda, pela matriz, dos componentes e insumos mais importantes, que têm o principal da fonte de valor do produto, e que são incorporados, depois, a produtos cujas etapas finais são feitas localmente, em cada uma das implantações¹⁸. Isso é cada vez mais freqüente, pois as transformações tecnológicas permitem que a miniaturização e a modularidade dos processos de fabricação e montagem cubram os vazios produtivos locais¹⁹. Os componentes eletrônicos e os produtos químicos são bons exemplos.

As marcas são cada vez mais construídas em escala mundial, para serem comercializadas mundo afora. Elas são criadas a partir de países cujo tamanho e importância lhes permitem ter mercados e empresas capazes de estabelecê-las e disseminá-las. Uma vez construídas, elas permitem uma outra transferência de cada unidade econômica deslocalizada para os países que as possuem. As marcas têm, portanto, uma semelhança com as despesas de P&D, no sentido de que são criadas por importantes investimentos e ressarcidas por contribuição coletiva²⁰.

A segunda consequência refere-se aos fluxos não-financeiros. É principalmente nos países onde se realizam os investimentos em P&D que ocorrem os efeitos característicos e diferenciados da atividade tecnológica e científica. Mais do que quaisquer outros, estes efeitos têm um caráter cumulativo e auto-reforçador. As atividades científicas nutrem o tecido externo que alimenta depois a empresa. Os Estados Unidos são o único país que pode pretender manter uma posição destacada em todos os campos. Contudo, deve-se distinguir, nos outros países, entre aqueles que possuem um conjunto suficientemente importante de empresas e unidades produtivas com atividades qualificadas, e produzem por isso sinergias que formam sistema, e aqueles que não o têm.

No primeiro caso, é possível pensar que os dois fluxos mencionados — financeiros e de informações tecnocientíficas — se sustentem sem produzir desequilíbrios excessivamente importantes, seja no plano puramente econômico, seja no terreno tecnológico. Pode ocorrer, em determinados países que possuam apenas algumas poucas empresas em determinados setores, que a presença de filiais de empresas estrangeiras tenha um caráter e resultados muito diferentes dos habituais. É que a presença de uma ou mais empresas que concentram nesse espaço as suas atividades mais ricas e densas incita as demais a fazer o mesmo, dando lugar assim a uma dinâmica de rivalidade e de competição com características virtuosas.

Quanto aos demais países, que só possuem filiais e empresas de segundo nível, ou empresas de primeiro nível em setores pouco importantes em termos tecnológicos, será cada vez mais difícil produzir um efeito de reforço dos fluxos duplos ligados às atividades científicas e tecnológicas.

(18) A esfera de tungstênio da mais banal das canetas descartáveis, que é o único componente produzido centralizadamente, ilustra o ponto. Os componentes eletrônicos e de informática, conteúdo central de tantos produtos e de quase todos os processos produtivos, mostram a amplitude do fenômeno.

(19) Uma posição diferente é expressa por Oman (1994), para quem as configurações locais são cada vez mais importantes.

(20) Certas economias periféricas que só possuem filiais de segundo nível possuem apesar disso um setor de construção de marcas importante, sobretudo ligado ao consumo diferenciado dos segmentos de renda mais elevada. Para os dados, ver: De Vescovi, 1986.

E a simples defesa do nível técnico e científico, com preservação da distância em relação ao horizonte internacional, será cada vez mais difícil de preservar. Neste caso, é necessário reconhecer a existência de vínculos fortes e densos entre o sistema tecnocientífico e o tecido econômico e industrial. Esses elos dependem de contextos nacionais específicos e de uma dimensão de apropriabilidade cuja dimensão temporal é fundamental, pois a empresa deve evitar a dispersão de conhecimentos de cuja utilização espera beneficiar-se. Daí que uma grande parte das atividades relevantes no terreno tecnológico esteja centralizada e que a empresa evite disseminá-las pelas unidades dispersas, dissipando assim os seus benefícios.

O resultado é que nenhum país pode esperar ou pretender ter um sistema científico digno desse nome, um tecido econômico estruturado e um balanço de pagamentos sustentável a longo prazo a partir de uma economia exclusiva ou mesmo preponderantemente constituída de filiais nos setores mais importantes.

Novas tecnologias e novas modalidades de produção

As mudanças tecnológicas que estão ocorrendo no sistema econômico já marcaram de forma muito importante as modalidades de produção e os fluxos de novos produtos ou de produtos renovados. A produção possui cada vez mais insumos modernos produzidos pelas novas tecnologias, em que o peso de custos indiretos é crescente. Os componentes eletrônicos e os programas de informática penetraram e transformaram inúmeros campos da produção, sobretudo industriais, mas os demais também²¹. Os novos materiais penetraram diversos campos produtivos, mesmo tendo isso ocorrido sobretudo em áreas em que os custos são menos importantes. Os produtos saídos desses três campos têm todos um elemento comum, a saber, uma elevada densidade de valor, que se torna responsável por uma grande parte do preço dos produtos em que são utilizados. Eles possuem importantes recursos tecnológicos e um capital elevado, são concebidos de forma centralizada e produzidos em reduzido número de locais para uma escala que é, freqüentemente, a do mundo. Dão lugar assim a fluxos de recursos entre a unidade de produção ordinária e aquelas em que se concentra a gama alta da produção.

Além desses três tipos de componentes físicos (eletrônicos, metálicos, químicos), surge também um serviço que se torna insumo de uso geral — as comunicações. Elas são um componente cuja importância aumenta em todos os campos, incluído o da produção — na organização, na coordenação, na gestão e no aprovisionamento (cf. Cassiolato e outros, 1995). Esses recursos são um fator fundamental para permitir à empresa mundial coordenar as suas atividades de forma rigorosa e flexível. As empresas deste setor propõem uma oferta mundializada, construída cada vez mais por meio de redes transfronteiras que são, ou tendem a ser, redes mundiais de caráter

(21) No trabalho de que este artigo faz parte, examinamos três setores industriais (eletrodomésticos, autopeças e farmacêutica), um extrativo (mineração) e um de serviços (telecomunicações).

privado, controladas por empresas ou por grupos de empresas cuja estrutura de "produção" é inteiramente construída com insumos intensivos em tecnologia, produzidos por um punhado de empresas de uns poucos países. Ocorre então mais um fluxo importante — entre cada empresa e as grandes empresas de telecomunicações, empresas globais, formadas em alguns casos pela associação das empresas nacionais dos países mais importantes.

As condições de acesso a esses produtos e serviços são estabelecidas de forma diferenciada, favorecendo uma concentração nos locais mais importantes das atividades que os utilizam de forma intensiva. No conjunto, a produção, seguindo essas novas modalidades, faz-se acompanhar de uma transferência das unidades dos países secundários para as empresas dos países mais avançados.

As atividades suprimidas nas periferias ou nos países de segundo nível e deslocadas para os países de origem ou para os centros de primeiro nível são escolhidas entre aquelas cujas margens de *ineficiência* são maiores. Essas ineficiências traduzem, no plano da empresa, uma repetição de atividades, que não conseguem no entanto estabelecer entre si vínculos mais dinâmicos e produtivos. A empresa suprime em suas unidades secundárias atividades em que as interações são mais importantes, mais intensas, mais diversificadas, pois é precisamente nestas áreas que as possibilidades de desenvolvimento oferecidas pela concentração dos recursos são maiores. Por outro lado, é também nestas áreas que as ausências pontuais, os vazios, se tornam fontes de ineficiência. É mais um mecanismo a impulsionar o caráter centralizado das atividades mais ricas e mais densas e a empobrecer o tecido das unidades secundárias e os territórios de implantação.

Conclusão

Os críticos da globalização têm procurado negar o caráter novo do fenômeno, enquanto outros insistem na idéia de uma nova forma de integração do espaço mundial. Este artigo, como o trabalho de pesquisa de que faz parte, é produto de uma outra análise, que se afasta destes dois pólos. O mundo que emerge das transformações em curso desde o final dos anos 1970 não é nem o da exclusão das áreas periféricas, nem o da integração crescente e homogênea. É muito mais o dos vínculos reforçados, mas com caráter bem mais hierarquizado do que no passado.

O lugar e o papel das economias periféricas, por mais industrializadas que sejam ou pareçam ser, decorrem desses vínculos e de seu caráter novo, muito mais centralizado. As empresas mundializadas, assim como as estruturas financeiras típicas desta fase (fundos de pensão e fundos mútuos) e as formas de organização dos mercados (oligopólios mundiais), são cada vez mais a forma de integração dos espaços periféricos com a economia mundial. A integração pode ser crescente, mas as possibilidades de criar

REFERÊNCIAS

Beaud, Michel. *L'économie mondiale dans les années quatre-vingt*. Paris: La Découverte, 1989.

Caron, François. *Les deux révolutions industrielles du XX^e siècle*. Paris: Albin Michel, 1997.

Cassiolato, J. E. e outros. *Telecomunicações, globalização e competitividade*. Campinas: Papyrus, 1995.

Chesnais, François. *La mondialisation financière — Genèse, coûts et enjeux*. Paris: Syros, 1996.

De Vescovi, Francesco. *Economia dell'informazione televisiva*. Roma: Editori Riuniti, 1986.

Dokopoulou, E. e Hamilton, I. "Multinational report". *Multinational Business*, n° 1, 1989.

Guttman, Robert. *How credit money shapes the economy*. Nova York: M. E. Sharpe, 1994.

Halimi, Serge. *Les nouveaux chiens de garde*. Paris: Liber-Raisons d'agir, 1997.

Kéabdjian, Gérard. *L'économie mondiale — Enjeux nouveaux, nouvelles théories*. Paris: Seuil, 1994.

Oman, Charles. *Globalisation et régionalisation: Quels enjeux pour les pays en développement?*. Paris: OCDE, 1994.

Porter, Michael (ed.). *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

Ruigrok, Winfried e Tulder, Rob Van. *The logic of industrial restructuring*. Londres: Routledge, 1995.

Sachewald, F. *Les défis de la mondialisation — Innovation et concurrence*. Paris: Masson, 1994.

Serfati, C. "Le rôle actif des groupes à domaine industrielle dans la financiarisation de l'économie". In: Chesnais, François (ed.). *La mondialisation financière — Genèse, coût et enjeux*. Paris: Syros, 1996.

uma dinâmica sustentável e efeitos cumulativos sofrem enormemente com essa falta de autonomia.

Neste sentido, o processo de adesão voluntária e acelerada ao quadro da mundialização, sem a criação de espaços de acumulação e de desenvolvimento dotados de alguma autonomia e de conteúdo sistêmico, acelera e agrava um processo que é, em si mesmo, dotado de graves conseqüências. Na visão segundo a qual a mundialização representa uma homogeneidade crescente das estruturas e das relações da modernidade do capitalismo, a aceleração do processo só pode trazer benefícios. Assim, a transferência patrimonial, por exemplo, representa a incorporação de novos elementos de modernidade.

Na argumentação que foi aqui desenvolvida, no entanto, o sistema econômico é visto como crescentemente hierarquizado, muito mais do que no período de expansão fordista, nas décadas de ouro do crescimento prolongado. Por esta razão, o abandono de estruturas econômicas próprias, dotadas de algum grau de autonomia e de densidade, acarreta a desarticulação dos mecanismos industriais e econômicos que oferecem às empresas a possibilidade de participar das formas modernas de criação de riqueza. Nestas formas, o conteúdo material do processo é cada vez mais dependente dos elementos intangíveis, do conhecimento, da informação, da tecnologia e da marca. Por isso, a unidade produtiva isolada, por mais moderna que se afigure na sua materialidade, é tão-somente um braço mecânico, sempre que está distante do pulmão, do coração e do cérebro que comandam as funções empresariais da economia globalizada.

Recebido para publicação em
26 de janeiro de 1999.

João Furtado é economista e
professor do Departamento de
Economia da Unesp.

Novos Estudos
CEBRAP
N.º 53, março 1999
pp. 97-118
