

Da indústria multidoméstica à indústria global: transformações e determinantes

Leandro Ramos Pereira¹

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar as características e transformações da indústria multidoméstica chandleriana em direção à industrial multidivisional global buscando abordar suas múltiplas determinações. Argumentaremos que os motivos das transformações observadas – transição da produção industrial concentrada, compartimentalizada, hierarquizada e integrada no espaço econômico nacional para um modelo descentralizado, enxuto, especializado, organizado em redes de subcontratação, financeirizado e globalmente articulado – são diversos, tornando-se insuficientes quaisquer análises centradas numa única causa. Mostraremos que as mudanças observadas correspondem a uma hierarquia de condicionalidades, variando desde os determinantes mais gerais e abstratos – ligados às leis de movimento do capital – até os mais históricos e concretos – assentados na dinâmica concorrencial, nas transformações macro e microeconômicas, e nas políticas nacionais e empresariais.

Palavras-chave: Indústria; Transformações; Determinantes.

Abstract

The objective of this article is to analyze the characteristics and transformations of the Chandlerian multidomestic industry towards the global multidivisional industrial from a perspective that addresses its multiple determinations. We argue that the reasons for the observed transformations – a transition from concentrated, hierarchical and integrated industrial production into the national economic space to a decentralized, lean and specialized model of production organized in networks of subsidiaries and/or subcontractors, financialized and globally articulated – are sundry, so that any analysis focusing on a single cause is insufficient. We show that the observed changes correspond to a hierarchy of conditionalities, varying from the more general and abstract determinants – linked to the laws of movement of capital - to the most concrete ones – based on competitive dynamics, macro and microeconomic transformations, and national policies and business.

Keywords: Industry; Transformations; Determinants.

Códigos JEL D2, L0, N1.

Introdução

As transformações observadas nas empresas multinacionais ao longo das últimas décadas ainda são objeto de reflexão de um conjunto variado de cientistas e analistas sociais. Os estudiosos buscam descrever as mudanças observadas e apontar as possíveis tendências. Autores como Chandler (1990), Porter (1986), Burrus (1997) e Sturgeon (2002), por exemplo, foram bem sucedidos em suas análises quanto às características da empresa multinacional em um determinado momento histórico do século XX. Não obstante, não realizaram a integração necessária destas mudanças à dinâmica e tendências mais gerais do modo de produção capitalista. Ainda que autores consagrados como Chesnais (1996) e Michalet (1983) tenham relacionado, à sua maneira, as tendências gerais do capitalismo à constituição e transformações da empresa multinacional, mediações históricas e algumas particularidades não foram abordadas – tal como observado nos autores supracitados.

(1) Professor de Economia da Universidade Anhembi-Morumbi (UAM) / Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/Unicamp). E-mail: le_eco@yahoo.com.br.

De fato, o estudo da constituição e desenvolvimento da grande corporação multinacional só faz sentido quando acoplada à análise da dinâmica e tendências imanentes do modo de produção capitalista. A justificativa está na constatação de que a grande corporação e a sua lógica de atuação é fenômeno *sui generis* e recente na história da humanidade – condicionado, portanto, por este modo de produção (Barnet; Muller, 1974). A difusão da maquinaria e da grande indústria, a constituição de grandes empresas, o desenvolvimento de formas mais abstratas de avaliação e valorização da riqueza, a diversificação da produção em vários setores não necessariamente correlacionados, a constante revolução dos processos produtivos, a criação de novos produtos, a organização da produção de forma planejada, o controle empresarial do espaço geográfico nacional e a internacionalização do modo de vida capitalista mediante e a universalização do investimento externo não deixaram de corroborar as tendências da lei de movimento do capital, já apontadas por Marx e por alguns de seus sucessores tais como Lênin e Hilferding.

Mas se estas tendências – ou necessidades históricas – estão na essência do desenvolvimento da corporação multinacional, suas formas fenomênicas de aparição podem variar em função das especificidades históricas de cada época, do padrão de concorrência, dos estágios de desenvolvimento das forças produtivas, da ordem política, monetária e financeira nacional e internacional e das táticas e estratégias realizadas pelo capital monopolista/financeiro no afã da valorização da riqueza abstrata. Durante o século XX, observamos duas formas sucessivas de manifestação da corporação multinacional, no que tange à sua estrutura produtiva. A primeira refere-se à constituição da Grande Indústria Chandleriana ou Multidoméstica – final do século XIX até o último quartel do século XX – ; e a segunda refere-se à constituição da Grande indústria Global através das Teias Globais de Valor e Redes Regionais de Produção – último quartel do século XX em diante.

Se por um lado, as interpretações históricas e empíricas sobre o fenômeno não lograram êxito em relacionar estas transformações às tendências mais imanentes do modo de produção capitalista, por outro, as análises mais genéricas da relação entre o capital em geral e a empresa multinacional isentaram-se de descrever as transformações mais específicas observadas no período, assim como de enfatizar, quando cabível, as possíveis escolhas dentro do quadro mesoestrutural da concorrência intercapiatalista (Braga, 1996).

Propomo-nos, neste trabalho, a analisar sinteticamente a evolução da empresa multinacional ao longo do século XX por meio das características e transformações observadas na Grande Empresa Chandleriana em direção às Teias Globais de Valor, assim como hierarquizar as condicionalidades que permitiram tais mudanças. Apoiamo-nos na metodologia marxiana que reforça a gênese do objeto real como o resultado da síntese de múltiplas determinações. Nesta perspectiva, cabe ao analista “dissecar” o objeto e reconstituí-lo, racionalmente, mediante a organização de suas determinações, partindo das mais gerais, abstratas e essenciais até as mais específicas, concretas e fenomênicas (Marx, 2008). No primeiro tópico são apontadas as características da Grande Empresa Chandleriana ou Multidoméstica. No segundo, são apresentadas as transformações e as características da Grande Indústria Global. No terceiro, e em suas subseções, são levantadas as múltiplas determinações deste processo, hierarquizando suas condicionalidades. Nas considerações finais são sintetizadas as implicações deste trabalho, assim como alguns apontamentos metodológicos para as agendas de pesquisa ligadas à economia industrial.

1 A grande indústria chandleriana ou multidoméstica

As principais características da indústria multidoméstica estão sintetizadas na monumental obra de Alfred D. Chandler Jr, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (1990). Nesta, o autor buscou compreender os elementos históricos e teóricos que explicaram o surgimento desta nova instituição econômica, central para a dinâmica e crescimento das economias capitalistas avançadas. A obra reforça que os dois principais atributos da grande indústria nascente no final do século XIX foram a concentração de um conjunto de atividades e operações distintas realizadas pela mesma instituição industrial e o desenvolvimento de um sistema de gerenciamento racional hierarquicamente organizado. Esta grande corporação deixava de ser apenas uma unidade produtiva e transformava-se numa estrutura de governança multidivisional, multirregional e multiprodutiva. Sua ascensão exigiu investimentos mútuos em redes nacionais e internacionais de fornecimento e distribuição, em organização administrativa e em amplas plantas produtivas em setores que tinham a capacidade de auferir economias de escala e escopo – indústrias intensivas em capital² (Chandler, 1990, p. 8-15). Originalmente, as empresas que primeiramente conseguiram alavancar estes investimentos foram aquelas que se tornaram líderes em segmentos específicos, criando um considerável poder de monopólio e *market-share*. Nas palavras de Chandler, o

entrepreneurs who invested in plants big enough to exploit the economies of scale or scope in production, in product-specific facilities and skills in distribution and also in research in technologically advances industries), and in the managerial organization essential for coordination of those activities brought into being the modern industrial enterprise (Chandler, 1990, p. 34).

As premissas históricas que proporcionaram o surgimento desta grande corporação estariam relacionadas ao desenvolvimento do sistema de comunicação e transportes – estrada de ferro, telégrafo, barco a vapor e cabos –, consideradas essenciais para a operação de um sistema integrado – onde os materiais poderiam mover-se em fluxos contínuos, de forma rápida e em grande quantidade. A consolidação de um mercado nacional, o desenvolvimento de novas formas de financiamento de longo prazo e o crescimento populacional estabeleceram os pressupostos para a constituição de uma demanda potencialmente ampla, compatível com o crescimento das plantas produtivas – tecnologicamente atualizadas. Elas permitiram a integração vertical e horizontal, a redução dos custos de transação e o controle das fontes de oferta e do mercado final – potencializadores da racionalização produtiva (Idem, p. 27-30).

No que tange à compartimentalização técnica e racional da empresa, Chandler (1990) observou a importância do treinamento de gerentes e administradores, da criação de escritórios de pesquisa e desenvolvimento, de laboratórios de controle de processos e produtos e dos departamentos organizacionais³. Por seu turno, o desenvolvimento das sociedades anônimas e das bolsas de valores estimulou a separação entre a propriedade da grande empresa e sua gestão, dando liberdade ao gerente executivo de alocar os recursos internos à empresa de forma mais técnica, eficiente e racional (Ibid., p. 34).

(2) O autor relaciona as economias de escala e escopo ao desenvolvimento de setores com uma maior relação capital/trabalho, ou seja, os setores de bens de produção e bens duráveis (p. 23).

(3) Finanças, produção, marketing, vendas, compras, engenharia, P&D, de logística, jurídico, imobiliário e relações públicas.

Por conseguinte, a internacionalização do capital produtivo, intensificada na segunda metade do século XX, teve como característica central a reprodução da estrutura produtiva da Grande Corporação Chandleriana em cada país ou espaço regional específico. Replicou-se, em cada país ou bloco econômico, a mesma estrutura de governança, a mesma subdivisão e a mesma estrutura compartimentalizada, adaptando-se exclusivamente às especificidades de consumo e de fornecimento em cada região. O tipo de corporação multinacional industrial difundida no período foi conceituado por Michael Porter (1986) como Indústria Multidoméstica (p. 18).

Ela centrava-se, predominantemente, no mercado interno. Suas vantagens vinham da transferência de *know how* e seus ativos intangíveis tinham que se adaptar às especificidades de cada país⁴. As atividades destas indústrias, em seu conjunto, poderiam ser administradas em cada país segundo uma estrutura de portfólio simplificada, havendo controle doméstico de quase todos os processos produtivos. Em alguns casos, estas características possibilitavam a ligação entre o processo de inovação e as particularidades de demanda nacional. O grau de discricionariedade das filiais industriais era substancial e o problema da concorrência empresarial restringia-se à forma de adaptação e às estratégias das filiais no mercado interno (Porter, 1986, p. 17-19).

2 A grande indústria global e as cadeias de valor

A partir de meados da década de 1960 a estrutura industrial das grandes corporações foi, gradualmente, se alterando⁵. Uma das principais transformações ocorridas foi sua reestruturação produtiva mediante o enxugamento e a reorganização da produção para além do *lôcus* nacional. Em outras palavras, a estrutura produtiva e organizacional espalhou-se para além da unidade produtiva local, alocando-se em diversas nações, regiões ou sub-regiões. Ascendia, conseqüentemente, a indústria globalizada (Porter, 1986) ou, nos termos de Sturgeon *et al* (2005) as cadeias globais de valor – redes regionais de produção. Adicionalmente, as escalas de produção deixavam de ser nacionais e/ou regionais e tornavam-se planetárias. O capital mundializava-se (Chesnais, 1996).

Uma das principais características da indústria global é a interação geográfica entre suas subunidades. O objetivo é alcançar o melhor elo possível entre as unidades geográficas, capturando o maior valor possível. As vantagens competitivas, para além do perfil da demanda e das fontes de recursos estratégicos, derivam de aspectos culturais, educacionais, macroeconômicas e políticos. Os países e regiões tornaram-se plataformas globais e regionais de produção de determinados bens, ou de um componente específico do produto final – tangível ou intangível (Porter, 1986, p. 18-39).

É possível elencar três tipos gerais de governança na cadeia global valor:

i) A modular: o produtor do bem intermediário – ou o fornecedor – oferta produtos com especificações mais ou menos detalhadas, tendo plena competência que envolve o processo

(4) Por ativo intangível entendemos qualquer tipo de “bem” imaterial que permite ao proprietário auferir um fluxo de renda contínuo pelo seu uso produtivo, pela sua compra ou venda, simplesmente pela sua posse. As características deste ativo são: i) a exclusão, ou seja, o uso deste ativo por uma empresa impede que a outra também a utilize; ii) a sua consolidação em termos lucrativos leva tempo; iii) o desenvolvimento deste ativo impele as empresas à constituição de capacitações específicas, necessárias à sua administração e para o seu uso lucrativo. Marcas, reputação, conhecimento, e capacidade de inovação são exemplos de ativos intangíveis.

(5) Nos capítulos conclusivos de seu livro principal Chandler (1990) já havia descrito algumas mudanças: i) separação entre o alto escalão da gerência frente aos gerentes medianos nas divisões operacionais dentro da corporação; ii) intensivo despojamento das unidades de produção; iii) o processo de compra e venda das corporações como um negócio distinto e lucrativo; vi) o papel da administração do portfólio nos mercados de capitais e sua relação com as transformações na estrutura produtiva (p. 621).

tecnológico, o uso da maquinaria, e o gasto com investimentos. Este tipo de cadeia caracteriza-se pela capacidade de decodificação da interface por parte do fornecedor, pela padronização dos processos em geral e pela capacidade de se ofertar para mais empresas.

ii) A relacional: há uma relação de mútua dependência entre o fornecedor e o demandante, além de alto nível de especificidade dos ativos mercantilizados. Neste caso, as capacitações não podem ser facilmente decodificadas, as transações são complexas e há elevado conhecimento tácito.

iii) A cativa: quando há pequenos ofertantes que são quase que completamente dependentes de grades demandantes. Os fornecedores têm elevados custos financeiros e técnicos e há um sistemático monitoramento da empresa demandante, seja quanto ao aporte tecnológico, seja quanto ao aporte financeiro (Sturgeon et al., 2005, p. 83-86)⁶.

A constituição de cadeias globais de valor também levou as corporações a uma significativa redefinição de suas competências. Muitas dessas passaram a se concentrar no processo de inovação de produtos, no *marketing* e em segmentos de maior valor adicionado. O movimento de desverticalização foi acompanhado pela concentração da produção em atividades-chave – levando a corporação multinacional a desfazer-se dos setores menos primordiais. Um dos objetivos foi encurtar ao máximo os custos fixos, aumentando a mobilidade e a capacidade da indústria de se ajustar aos ciclos econômicos. Concomitantemente, o desenvolvimento de ativos intangíveis foi se estabelecendo enquanto necessidade. Os investimentos em novos produtos e processos, em P&D, em vantagens organizacionais e na qualificação profissional se acentuaram (Sturgeon et al., 2005, p. 79; Hiratuka, 2010, p. 24).

Adicionalmente, os ganhos provindos da atividade financeira em relação aos ganhos oriundos da atividade produtiva se acentuaram dentro da indústria multinacional. Se por um lado, a estrutura industrial da corporação foi enxugada, por outro, seus investimentos foram diversificados mediante a proliferação da compra e recompra de títulos, ações e derivativos e das fusões e aquisições (F&A) – estimulados pelas liberalizações, desregulamentações e mundialização financeira observadas a partir de meados da década de 1960 (Crotty, 2002).

A lógica de funcionamento da corporação multinacional transformou-se, uma vez que o movimento de retenção e reinvestimento nas grandes plantas produtivas foram substituídos pelo enxugamento e distribuição dos dividendos. Segundo Lazonick & O’Sullivan (2000),

while US corporate managers became focused on downsizing their labor forces in the 1980s and 1990s, they also became focused on distributing corporate revenues in ways that supported the price of their companies’ stocks (Lazonick; O’Sullivan, 2000, p. 22).

Observamos, por conseguinte, ao longo do último quartel do século XX, a transformação da grande indústria chandleriana multidoméstica – baseada numa dinâmica de investimento e remuneração de longo prazo, com elevada integração organizacional e produtiva, num ambiente econômico relativamente estável, com fluxos contínuos de produção e rendimento – em direção à indústria global apoiada nas cadeias de valor – espalhada regionalmente, com maior mobilidade, com

(6) À guisa de exemplo, as cadeias de valor das corporações japonesas caracterizam-se pela governança cativa e as da Alemanha e da Itália caracterizam-se pela governança relacional. Já as cadeias de valor das corporações estadunidenses predominam a governança modular.

economias planetárias de escala, em que as grandes corporações dedicam-se às atividades-chave, onde os rendimentos financeiros e de curto prazo tornaram-se mais relevantes e o processo de maximização do valor acionário e a redistribuição de dividendos converteram-se na causa exclusiva de seu funcionamento. Quais as causas destas transformações?

3 As múltiplas determinações

A análise das determinações das transformações observadas acima necessita de diversos níveis de abstrações, à medida que as camadas analíticas apoiam-se em causalidades que vão para além da lógica de funcionamento individual da grande corporação, englobando a interação entre diversas empresas mediante a concorrência, a macroestrutura econômica, os aspectos geopolíticos e o movimento global engendrado pela lógica de funcionamento do modo de produção capitalista. É bem vinda, portanto, a hipótese levantada por Braga (1996) de que o movimento concreto deste modo de produção e suas transformações – sua dinâmica – é complexamente determinado (p. 89). Doravante, dividiremos as determinações das transformações industriais ocorridas no período estudado em quatro níveis analíticos: i) o da lei de movimento do capital, ou seja, das tendências imanentes intrínsecas a partir da constituição deste modo de produção; ii) o da mesoestrutura, ou seja, da concorrência entre os capitais centralizados na busca de valorização; iii) o do padrão de acumulação e macroeconômico nacional e internacional; iv) e o do movimento histórico concreto de transformação e atuação da grande corporação.

3.1 As leis gerais de movimento do capital

Neste nível mais geral estão inclusas as determinações e as tendências mais totalizantes e, portanto, mais gerais, essenciais e abstratas do fenômeno real. Neste caso, vale ressaltar três elementos subjacentes à lógica de movimento do capital: i) a busca incessante pela valorização da riqueza abstrata; ii) o constante desenvolvimento das forças produtivas – permanente revolução das técnicas –; iii) e a tendência imanente à internacionalização da produção e da constituição do mercado mundial.

A busca pela valorização da riqueza em sua forma abstrata está dada pela natureza monetária deste modo de produção, em que o dinheiro, mercadoria específica que desponta como equivalente geral de todas as mercadorias se torna o mediador necessário e obrigatório de todo o metabolismo da vida social. Assim, se o objetivo do produtor de mercadorias passa a ser expresso pela fórmula geral D-M-D', a lógica de acumulação da riqueza abstrata passa, não somente a filtrar as relações sociais de produção e reprodução dos indivíduos em sociedade, mas também a transformá-las (Pereira, 2013, p. 63).

Não é espantoso, portanto, o desenvolvimento, dentro deste modo de produção, de formas mais abstratas de valorização e avaliação da riqueza. O desenvolvimento do capital fictício – forma de expressão do capital real, em função – a partir do desenvolvimento das sociedades anônimas, e, portanto, do lançamento e negociação de ações e títulos de rendimento, já engendra em si a possibilidade de um certo descolamento – autonomia relativa e nunca absoluta – de seus preços e de sua valorização frente ao movimento real de acumulação (Marx, 1978, p. 440)⁷. Adicionalmente o

(7) “*Pero este capital no existe por doble concepto, de una parte como valor-capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y de otra parte como el capital realmente invertido o que há de invertirse en aquellas empresas (...). El movimiento independiente desplegado por el valor de estos títulos de propiedad, no sólo el de títulos de la Deuda pública, sino también el de las acciones, viene a confirmar la apariencia de que constituyen un verdadero capital (...)*” (Marx, 1884 [1978], p. 440, grifos nossos).

aprofundamento das bolsas de valores, do sistema de crédito e da constituição de monopólios industriais e bancários criou a tendência à diversificação das atividades lucrativas por parte de uma empresa. A base para a constituição do capital financeiro – fusão entre as formas parciais de capital – passa a se manifestar na possibilidade de um mesmo capital percorrer todos os ciclos parciais de valorização, o bancário, o industrial e o comercial (Pinto, 1994, p. 65). A citação abaixo reforça a percepção sobre as possibilidades do capital de se autonomizar frente às suas formas mais reais e concretas:

Assim, os movimentos da dinâmica são consistentes com a lógica do capital enquanto valor autonomizado, pela qual é elástico monetariamente e, no ‘limite’, realiza seu propósito pleno ao configurar-se como capital fictício (Braga, 1996, p. 97).

No que se refere ao constante desenvolvimento das forças produtivas e revolução das técnicas, é de se notar o crescimento quantitativo e qualitativo dos meios de produção em relação à quantidade de trabalho empregado para a produção de mercadorias em geral. Em outras palavras, o processo de concentração e centralização do capital e o surgimento do sistema de maquinaria e da grande indústria amplificaram sobremaneira a relação capital/trabalho. A consequência mais imediata de processo foi o aumento da capacidade de produção, sua automatização e o crescimento exponencial da produtividade do trabalho.

Não por outros motivos, a tendência à internacionalização da vida econômica e da constituição de um mercado comum evidencia-se enquanto uma necessidade intrínseca. O próprio desenvolvimento das forças produtivas e a consequente expansão da produção leva o capital à busca de novos mercados, novos consumidores, mais meios de produção e força de trabalho. Cria-se, com isso, um intercâmbio internacional, subordinado às características econômicas, geográficas e naturais de cada país (Michalet, 1983). O desenvolvimento dos setores de comunicação e transporte – engendrado no próprio desenvolvimento das forças produtivas – fortalecem os laços e os elos existentes entre as economias nacionais entre si, aumentando a interdependência das partes do capitalismo em escala mundial, socializando, internacionalmente, este modo de produção (Bukhárin, 1984, p. 36).

As novas transformações engendradas na estrutura produtiva da grande corporação multinacional no último quartel do século XX corroboram, por conseguinte, as leis gerais de movimento do capital.

3.2 A concorrência entre os capitais centralizados

Observamos, a partir da década de 1960, um forte processo de acirramento da concorrência intercapitalista. O ambiente macroestrutural nacional e internacional e o processo de mimetização dos padrões de consumo e tecnológicos de origem norte-americana pelas empresas japonesas e europeias no pós-guerra fortaleceram-nos produtiva e financeiramente. O fortalecimento destas corporações assim como das economias correspondentes esteve na base do questionamento da hegemonia estadunidense no período. A paulatina deterioração das contas externas norte-americana e o aumento do *market-share* das empresas e corporações estrangeiras – principalmente as japonesas – seriam as principais consequências do acirramento da concorrência intercapitalista (Mazzucchelli, 2010, p. 78-83).

Porter (1986) realçou, como exemplo, o desenvolvimento das empresas japonesas nas atividades tecnológicas e organizacionais, melhorando suas técnicas de transporte e comunicação, aumentando suas práticas de negócio e sistemas de marketing, criando significativas habilidades no processo de coordenação global (p.45). Quanto ao processo de inovação das empresas japonesas, Lazonick e O’Sullivan (2000) reforçaram o uso de habilidades e competências integradas, amplas e profundas em especialidades funcionais dentro da organização, não apenas no alto escalão da empresa, como também no “chão de fábrica” (p. 14-15). Em suas palavras, a

(...) hierarchical integration of Japanese skill bases extended from the managerial organization to shop-floor production workers and subsidiary firms that served as suppliers and distributor (Lazonick; O’Sullivan, 2000, p. 15).

O acirramento da concorrência levou as grandes corporações a realizar, ainda que subordinadas aos altos custos dos empreendimentos da indústria multinacional, investimentos coercitivos buscando reagir à queda geral da lucratividade. Tais investimentos tiveram características defensivas uma vez que objetivaram cortar custos e ajustar a planta à nova dinâmica macroeconômica e concorrencial, além de estimular o seu endividamento (Crotty, 2002, p. 7-10).

As inovações nos setores de microeletrônica e telecomunicações – base para a terceira revolução industrial – a partir da década de 1970 devem ser analisadas dentro desta dinâmica. Se por um lado tais inovações encurtaram o tempo e as distâncias, facilitando a comunicação entre as diversas localidades, por outro, favoreceram as transformações nos processos produtivos, tornando-os mais automatizados – pressupostos para o desenvolvimento da produção em redes nacionais e/ou regionais. Estas inovações permitiram o surgimento de novos produtos e necessidades e viabilizaram a redução nos custos fixos e trabalhistas, tornando a indústria mais flexível.

Como será demonstrado no tópico seguinte, o acirramento concorrencial também contribuiu para a saturação do padrão de acumulação criado no pós-guerra e para a ascensão do processo de financeirização.

3.3 Padrão de acumulação e macroeconômico nacional e internacional

A década de 1970 é comumente interpretada como um período divisor de águas no que tange ao padrão de acumulação e à institucionalidade macroeconômica nacional e internacional. A saturação do padrão de acumulação inaugurada no pós-guerra já era observada a partir de meados da década de 1960. A convergência entre os problemas de realização dinâmica – sobreinvestimento determinado pelo excesso de gasto autônomo – e de estagnação do padrão produtivo apoiado na mimetização do modo de vida estadunidense – baseado nas indústrias químicas, automotivas e de bens duráveis tais como os setores de siderurgia, metais, química, refino do petróleo, borracha e material elétrico – se manifestou no acúmulo de capacidade produtiva planejada. Consequentemente, o nível de demanda efetiva global declinou, elevando o endividamento empresarial (Belluzzo; Coutinho, 1980, p. 13-15).

Ao mesmo tempo, foi se desestruturando a ordem política e econômica oriunda do pós-guerra – *Bretton Woods* – mediante paulatinos processos de liberalizações e desregulamentações financeiras, iniciadas com a ascensão e fortalecimento dos mercados *offshore* e praças financeiras. Aos poucos, os fluxos de capitais foram liberados, tornando-se mais voláteis à medida que os crescentes déficits externos estadunidenses iam comprometendo a paridade oficial existente entre o dólar e o ouro.

Consequentemente, os ganhos especulativos e financeiros tornaram-se mais atrativos e o ambiente macroeconômico ficou mais instável. As principais variáveis macroeconômicas – juros e câmbio – ficaram mais voláteis e o horizonte de cálculo capitalista encurtou-se. A ruptura com conversibilidade entre dólar e ouro realizada pelos Estados Unidos em 1971 e a adoção do câmbio flutuante pelos mesmos no final de 1973 não apenas decretaram o fim de Bretton Woods, como aprofundaram a instabilidade cambial e macroeconômica mundial. A partir da década de 1980, o neoliberalismo e suas políticas de abertura econômica, liberalização, desregulamentação e privatizações consolidaram-se.

Doravante, o ciclo virtuoso de acumulação do pós-guerra, baseado na concorrência industrial chandleriana – onde existia um ambiente propício para o investimento de longo prazo e garantias de renda oligopolista –, foi substituído por ciclos econômicos instáveis, relacionados ao aprofundamento da concorrência, à diminuição dos investimentos de longo prazo, à imposição do planejamento de curto prazo, à financeirização, à queda dos salários e ao surgimento de capacidade ociosa crônica (Crotty, 2002, p. 10-11).

A hipertrofia das finanças e o processo de financeirização tornou-se a consequência necessária deste movimento. O aumento dos ativos financeiros na estrutura patrimonial das grandes corporações consolidou-se na década 1980. A desaceleração econômica somada ao processo de desregulamentação, liberalização e ascensão do padrão dólar puro impulsionou o inchaço das formas mais abstratas de valorização da riqueza. A lógica de acumulação subordinou-se à busca pela máxima valorização das ações e redistribuição dos dividendos. Entramos numa espécie de regime de acumulação com dominância financeira, cuja característica econômica predominante é a dinâmica da acumulação baseada em bolhas de ativos, especulações e encurtamento dos ciclos de expansão e retração (Chesnais, 2002).

A saturação no padrão de acumulação pretérito, num ambiente mais instável, levou as grandes corporações a reestruturarem suas indústrias, tornando-as mais enxutas e flexíveis, capazes de se ajustar às flutuações da demanda efetiva global. Adicionalmente, as baixas taxas de crescimento somada a esta instabilidade, volatilidade e acirramento concorrencial fizeram com que as corporações deslocassem parte das suas estruturas produtivas para países ou regiões que propiciassem maiores vantagens, tais como proximidade das matérias primas básicas, baixo custo trabalhista, incentivos governamentais, elevado protecionismo e câmbio estável e depreciado.

O movimento de financeirização fez com as corporações encarassem tais indústrias enquanto ativos financeiros em seus portfólios, estimulando a redução dos custos fixos e intensificando o processo de fusões e aquisições. A busca pela máxima valorização acionária estimulou o processo de subcontratação como forma de redução dos custos em setores diretamente ligados às atividades-chave, ao mesmo tempo em que propiciou a expansão dos investimentos relacionados aos ativos intangíveis – tais como marketing, P&D, racionalização organizacional e reputação – como forma de atrair a demanda corrente existente, auferindo maiores lucros no curto prazo (Milberg; Winkler, 2009).

3.4 O movimento histórico concreto

No plano histórico empresarial, observamos entre os anos de 1960 e meados da década de 1970 um forte movimento de concentração e diversificação industrial. A desaceleração econômica

observada no período em questão levou os grandes conglomerados a comprar empresas que estavam com baixa cotação, crendo na possibilidade de alcançar fortes sinergias mediante as F&A e as consequentes reestruturações. Consequentemente, as grandes corporações cresceram além da conta, haja vista o acirramento da concorrência internacional e de desaceleração econômica. Suas performances foram comprometidas e as ineficiências e inchaços foram apontados como os responsáveis pelos fracassos operacionais (Jensen, 1998; Crotty, 2002, p. 18-21). Nos termos de Lazonick e O'Sullivan (2000), os

(...) offices of these corporations were too far from the actual processes that developed and utilized productive resources to make informed investment decisions about how corporate resources and returns should be allocated to enable strategies based on 'retain and reinvest' to succeed (Lazonick; O'Sullivan, 2000, p. 15).

A partir da década de 1980, iniciou-se uma onda de vendas acionárias e reestruturações produtivas, cujo objetivo era desfazer das aquisições das décadas anteriores e enxugar a estrutura produtiva, adequando-as à nova conjuntura concorrencial. Neste momento, ascendem os *takeovers* hostis e os investidores institucionais. Criou-se um mercado altamente líquido de compra e venda de empresas e surgiram complexos mecanismos de financiamento. As inovações financeiras impulsionaram a lógica de valorização acionária mediante fusões e aquisições.

As ondas de *takeovers* hostis, por sua vez, estimulou o processo de recompra das ações por parte das grandes corporações, implicando num relativo movimento de fechamento ou restrição de capital. Ao mesmo tempo, intensificou-se a crítica à gestão administrativa da grande corporação, vista como ineficiente. Segundo os críticos, os fundos e receitas geradas internamente à atividade produtiva eram sempre reinvestidos, independentemente das condições de lucratividade futura, ao passo que os dividendos eram reduzidos. A solução para o antagonismo crescente existente entre os gerentes administrativos e os acionistas foi a transformação dos acionistas majoritários em investidores ativos, estimulado pelo próprio mecanismo de fechamento ou redução do capital acionário e pelo sobreendividamento. Tal movimento permitiu o estreitamento da remuneração entre gerentes e acionistas, impôs maior disciplina à empresa mediante maior alavancagem e liberou o capital para investimentos em outras áreas e setores mais lucrativos⁸ (Jensen, 1998, p. 445-448).

Provavelmente estas transformações tiveram forte impacto no processo de consolidação da indústria global, uma vez que submeteu a grande corporação a um forte ajuste, necessário nos marcos da intensificação da concorrência, agora global. Borrus (1997) demonstrou como parte das corporações estadunidenses retomaram a competitividade nos setores de semicondutores, materiais e equipamentos eletrônicos nos anos de 1990. Elas intensificaram as estratégias de produção em rede de forma diferenciada (p. 2-4).

Nas décadas de 1970 e 1980 as corporações destes novos setores eram muito dependentes da importação de peças e componentes japoneses, que já vinham internacionalizando sua estrutura produtiva em países do sudeste asiático, muito em função da apreciação de *iene*, com o objetivo de manter a elevada taxa de exportação, principalmente para os Estados Unidos. Como consequência,

(8) "Por investidores ativos eu entendo investidores que possuam posições com substanciais direitos acionários ou sobre o endividamento da empresa, ou que tenham assento no conselho diretor, ou que monitorem ou eventualmente eliminem gerências, ou que estejam envolvidos com as diretrizes estratégicas a longo prazo das empresas nas quais eles investem e, por vezes, até as dirijam eles mesmos" (Jensen, 1998, p. 446).

muitas empresas estadunidenses buscaram criar uma arquitetura de oferta mais aberta e competitiva. Impulsionados pela política externa norte-americana – disputa por áreas de influência e oposição ao bloco socialista – e pelos estímulos dos governos locais, diversas corporações deslocaram gradualmente parte de sua estrutura produtiva para o sudeste asiático, porém numa base de oferta mais flexível – principalmente nos setores eletrônico – em relação à estrutura japonesa. A corporação multinacional estadunidense desenvolveu a estrutura de produção em rede modular. Houve um intensivo processo de transferência tecnológica e de competências mediante um conjunto de investimentos e crescimento de especializações técnicas. Doravante, as filiais ganhavam mais autonomia e começavam a fornecer mais partes, peças e componentes e a criar, concomitantemente, suas próprias redes de demanda – bens de capitais e componentes menos elaborados. As subcontratadas eram mais flexíveis e capazes de se ajustar a determinadas necessidades e padrões (Borrus, 1997, p. 9-18).

Paulatinamente, as redes de subcontratação foram se transformando, de simples filiais de baixo custo salarial, numa rede de fornecimento mais complexa e tecnologicamente mais avançada. Houve, segundo Borrus (1997), três estágios deste movimento: i) estágio inicial, durante o final da década de 1960 até o final da década de 1970, onde se observou o aumento de investimentos diretos na busca de redução dos custos salariais; ii) segundo estágio, entre 1980 e 1985, onde houve um aumento da produção das subcontratadas de partes e peças e componentes com maior conteúdo tecnológico, começando a ganhar maior autonomia; iii) e o último estágio, de 1985 em diante, onde as competências técnicas das subcontratadas chegaram a tal ponto que elas passaram a criar suas próprias redes de produção, subindo na escala de valor agregado e de complexidade tecnológica (p. 11). Diversos países do sudeste asiático passaram a alcançar uma profunda autonomia tecnológica, construindo seus próprios conglomerados, criando um ciclo virtuoso de crescimento e concentrando a maior parte do dinamismo econômico existente no mundo (p. 12; p. 20).

O elevado crescimento econômico chinês deve, por conseguinte, ser interpretado a partir deste processo de internacionalização da estrutura produtiva e ascensão das cadeias globais de valor. Ao longo do tempo, a China passou a exercer um duplo pólo na economia mundial e na Ásia. Ela demanda bens de capital – principalmente do Japão –, insumos, partes, peças e componentes da Ásia; e exporta para o mundo, e principalmente para os Estados Unidos, – um conjunto diversificado de bens industrializados finais (Medeiros, 2006).

Considerações finais

Buscamos, ao longo deste trabalho, apresentar características das transformações da indústria multinacional chandleriana (ou multidoméstica) em direção à indústria global (cadeias globais de valor) e elencar suas determinações a partir da hierarquização das diversas condicionalidades que permitiram a realização destas mudanças.

A transição de uma indústria altamente concentrada, compartimentalizada, organizacionalmente racional e hierarquizada, com diversas subdivisões – produção, logística, comércio, tesouraria, marketing, recursos humanos e P&D –, integrada vertical e horizontalmente (para frente e para trás) e focada no mercado interno para um modelo industrial enxuto, desverticalizado, concentrado em atividades-chave e em ativos intangíveis – inovação em produtos, marketing, P&D, reputação e vantagens organizacionais –, constituído regionalmente em uma rede

de filiais ou de subcontratações, apoiada em cadeias globais de valor, voltada para o mercado externo, flexível e financeirizado só pode ser compreendido em sua totalidade a partir da análise das múltiplas determinações por detrás deste fenômeno.

As tendências imanentes do modo de produção capitalista, a mesoestrutura correspondente ao acirramento da concorrência entre os capitais altamente centralizados, o padrão de acumulação, o ambiente macroeconômico nacional e internacional e o movimento histórico concreto são níveis de abstração analíticos necessários à compreensão das transformações observadas em sua totalidade. Ainda que haja uma extensa literatura sobre as características destes dois tipos de indústria multinacional (chandleriana multidoméstica e teias globais de valor), poucos se propuseram a articular as diversas dimensões da cadeia de causalidades subjacente a suas características e transformações. As análises correspondentes às tendências, vias, limites e possibilidades de desenvolvimento industrial necessitam, para lograrem êxito, elencar as diversas determinações por detrás do movimento histórico concreto.

As novas agendas de pesquisa ligadas à economia industrial como, por exemplo, a indústria 4.0, o impacto da ascensão da indústria multinacional chinesa sobre a concorrência global, as novas políticas protecionistas e as estratégias de desenvolvimento industrial e atração de IDE pelos países subdesenvolvidos precisam levar em consideração todos os níveis de análise existente, sob o risco de falharem nas proposições quanto às possíveis soluções e alternativas de desenvolvimento econômico do ponto de vista industrial. No caso brasileiro, as discussões acerca das políticas industriais e de seu sistema nacional de inovação devem estabelecer as devidas mediações correspondentes aos novos desafios da ordem geopolítica mundial, às especificidades da concorrência intercapitalista, às possibilidades de desenvolvimento de cadeias globais de valor específicas na América Latina, ao papel do nosso mercado interno e à posição periférica e dependente da nossa economia.

Referências bibliográficas

- BARNET, R.; MULLER, R. *Global reach: the power of the multinational corporation*. New York: Simon and Schuster, 1974.
- BORRUS, M. *Left for dead: Asian production networks and the revival of US electronics*. Brie Working Papers, n. 100, 1997.
- BRAGA, I. C. Economia política da dinâmica capitalista: observações para uma proposta de organização teórica. *Revista Estudos Econômicos*, v. 26, n. especial, 1996.
- BUKHARIN, N. I. *A economia mundial e o imperialismo*. Trad. de Raul de Carvalho. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os Economistas).
- CHANDLER JR., A. *Scale and scope*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1990.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. Trad. de Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHESNAIS, F. A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 11, n. 1 (18), p. 1-44, jan./jun, 2002.
- COUTINHO, L.; BELLUZZO, L. G. O desenvolvimento do capitalismo avançado e a reorganização da economia mundial pós-guerra. *Estudos Cebrap*, n. 23, 1980.

CROTTY J. *The effects of increased product market competition and the change in financial markets on the performance of nonfinancial corporate in the neoliberal era*. Peri Working paper, n. 44, 2002.

HILFERDING, R. *O capital financeiro*. Introdução de Tom Bottmore; Trad. de Reinaldo Mestrinel; Tradução de introdução de Wanda Nogueira Caldeira Brant. São Paulo: Nova Cultura, 1910 [1985]. (Os Economistas).

HIRATUKA, C. Reorganização das empresas transnacionais e sua influência no comércio exterior no período. In: HIRATUKA, C.; PIMENTEL, F. L. (Org.). *Comércio Internacional: aspectos teóricos e as experiências indiana e chinesa*. Brasília: Ipea, 2010.

LAZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, v. 29, 2000.

LENIN, V. I. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. 5. ed. Trad. de Leila Prado. São Paulo: Centauro, 1916 [2008].

MARX, K. *El capital: crítica de la economía política*. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1867. v. 1 e 3.

MARX, K. *Contribuição à crítica da economia política*. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

MICHALET, C. A. *O capitalismo mundial*. Trad. de Salvador Cordaro. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

JENSEN, M. O eclipse do grupo empresarial de capital aberto. In MONTGOMERY, C.; PORTER, M (Org.). *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

MEDEIROS, C. A. A China como duplo pólo na economia mundial e rescentralização Asiática. *Revista de Economia Política*, v. 26, n. 3, 2006.

MILBERG, W. *Shifting source and uses of profits: sustaining U.S. financialization with global value chains*. SCEPA Working Paper, 2007.

PEREIRA, L. R. *Rentismo e capital financeiro, reforma e revolução: as diferenças de interpretação sobre o “novo capitalismo” entre Keynes e a tradição marxista de Bukhárin, Hilferding e Lênin*. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2013.

PINTO, N. P. *O capital financeiro na Economia Contemporânea: uma revisão teórica e histórica de seu papel no desenvolvimento recente dos Estados Unidos*. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 1994.

PORTER, M. *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

STURGEON, T. Modular production network: a new American model of industrial organization. *Industrial and Corporate Change*, v. 11, n. 3, 2002.

STURGEON, T.; GEREFFI, G.; HUMPRHEY, J. The governance of global value chain. *Review of International Political Economy*, v. 12, n. 1, Feb. 2005.