

A grande corporação capitalista: uma caracterização da sua trajetória histórica

Vanessa Follmann Jurgenfeld

Mestranda em Desenvolvimento Econômico – Unicamp

RESUMO: Este artigo traça um panorama histórico da grande empresa capitalista, discutindo dois aspectos centrais desde sua formação no fim do século XIX até o início do século XXI: o crescimento do capital financeiro nas suas operações e as constantes mudanças de métodos operacionais/gerenciais, transformando-se de empresa vertical para horizontal, multifuncional, multiproduto, multiregional, com atuação em rede e em cadeias globais de valor. Tanto as finanças quanto as estratégias gerenciais, ainda que se transformem ao longo do tempo, estarão imbricadas desde então na lógica da grande corporação.

Palavras-chave: grande corporação; capital financeiro; métodos gerenciais

ABSTRACT: This paper discusses the historical context of the large corporation, focusing on two central aspects of its development from the 19th century until the beginning of the 21st century: the increase of financial capital in corporate operations and continuous changes in managerial methods, starting as vertically integrated groups and evolving into multifunctional, multiproduct, multiregional groups, operating as networks and global value chains. Both finance and managerial strategies, apart from the fact they transform themselves through time, are linked since the end of the 19th century in the rational of the large corporation.

Keywords: large corporation; financial capital; managerial methods

Introdução

O fim do século XIX é caracterizado por Hobsbawn (1978) como um momento de “transformação revolucionária” porque alterou a “velocidade do movimento”, e em outras palavras, teria alterado a vida humana. Trata-se de um período de grandes transformações no padrão de acumulação. A expansão das estradas de ferro, na chamada Era do Carvão e do Ferro, dava nova dinâmica aos meios de transporte, encurtando e reduzindo os custos das distâncias e facilitando as comunicações. É nesta época que há um avanço na industrialização dos países desenvolvidos. Estados Unidos e Alemanha se tornam economias tão industrializadas quanto a britânica e até mesmo chegam a ultrapassá-la a partir da Grande Depressão (1873-1896). É neste fim de século que se intensifica o imperialismo e a “partilha do mundo” entre as grandes potências.

Nesta Nova Era também se observa uma população mais urbana do que rural, na qual a terra deixou de ser a base da riqueza e passou a ser dominada pelo avanço dos bens de capital, com incremento da indústria mecânica nos países desenvolvidos, o uso da tecnologia e da ciência e uma organização sistemática da produção em massa através do fluxo planejado dos processos, com produção de bens de consumo duráveis e

reflexos no aumento do emprego em geral (HOBSBAWN, 1978). Os novos processos eram liderados pelos Estados Unidos, que anos depois se constituiriam a grande potência mundial.

O objetivo do artigo é destacar as questões históricas relevantes para a constituição da grande corporação a partir do século XIX, caracterizar a formação desses grandes grupos nos países desenvolvidos, como estes estiveram ancorados na financeirização, e quais trajetórias seguiram, simultaneamente, na área produtiva, passando de grupos verticalizados e diversificados primeiramente, para a desverticalização, e então uma organização multinacional (multifuncional, multiproduto e multiregional), atuando posteriormente em redes e formando cadeias de valor globais.

Este artigo está dividido da seguinte forma: a primeira parte caracteriza a grande empresa do capitalismo moderno, com base nas considerações de Hilferding, que analisou as origens dos cartéis alemães, e nos escritos de Hobson sobre os conglomerados americanos na virada do século XIX para o século XX¹. Faz-se a partir daí necessário um aprofundamento da caracterização histórica da grande empresa capitalista americana, que futuramente será copiada como modelo a ser adotado por empresas de outras nações. Na segunda seção, discute-se a financeirização como padrão sistêmico, e, na terceira seção, são abordadas as estratégias operacionais/gerenciais usadas pela grande corporação ao longo do período em análise para obter ganhos de eficiência produtiva.

1. Origens do grande conglomerado: Hilferding e Hobson

A análise de Hilferding (1985) sobre a grande corporação alemã é entendida a partir de suas considerações sobre a relevância que adquire o capital financeiro no fim

¹ O artigo versa apenas sobre a grande corporação alemã e americana, deixando de lado as questões sobre a Grã-Bretanha. Sabe-se que, até meados do século XIX, a Grã-Bretanha era a grande potência capitalista hegemônica mundialmente, mas, no entanto, no que diz respeito aos processos estratégicos (fusões horizontais e integração vertical) a que nos referimos, a Grã-Bretanha teria sido menos relevante. Se olharmos para Alemanha, Grã-Bretanha e Estados Unidos, temos que na Alemanha, há mais rapidez e sucesso nas duas direções entre as empresas, enquanto na Grã-Bretanha esse processo foi lento e com pouco sucesso. Já a comunidade americana teria ficado a meio caminho, “obtendo menos êxito do que a alemã em suas primeiras tentativas de se mover em direção às fusões horizontais, mas acabando por despontar como a mais bem-sucedida de todas na prática da integração vertical” (CHANDLER Apud ARRIGHI; SILVER, 2001).

do século XIX, não como um estágio superior do capitalismo, mas como condição prévia deste “capitalismo organizado”² que surge a partir de então.

Hilferding (1985) tem como base da sua argumentação o propósito de que a produção capitalista visa, obviamente, o lucro, e quanto maior este lucro, melhor é para o capitalista. Parte da idéia de que o lucro de um capitalista não pode ser igual ao dos demais, porém maior. E essa aspiração pelo maior lucro possível levaria à tendência de uma taxa de lucro média igual para todos os capitais e a partir de então é natural a fuga dos investimentos para setores com maiores taxas de lucro. A busca de tecnologia, uma forma de se diferenciar o lucro em relação aos demais capitalistas, faz com que o capital fixo cresça mais rapidamente do que o capital circulante e isso imobilizaria a produção. A imobilização, porém, requer sempre uma soma de capital maior. Mas, para ter uma soma de capital maior, é preciso mobilizar capital, ou seja, quebrar as barreiras que impedem sua circulação e transformar o capital industrial em capital monetário. O capital monetário, quando adiantado por certo tempo, vai retornar como quantia acrescida de juro aos bancos, e ao mesmo tempo dará ao setor industrial garantia de dinheiro que de outra forma não teria. Os capitalistas industriais então lançam ações e poderão usar o capital para reinvestir na produção ou comprar ações com o dinheiro que sobrou do processo produtivo e fazer crescer a gama de capitalistas não-produtivos, que dão dinheiro aos bancos, que, por sua vez, emprestam-no às indústrias.

Hilferding (1985) entende, a partir daí, que esse processo de acumulação levará à concentração e à centralização de capital, com associações, fusões e cartéis. Para este autor, o banco é justamente o motor para a concentração industrial. Do mesmo modo, a concentração industrial também levará à concentração bancária, de forma que os dois capitais estariam imbricados.

Com a evolução capitalista, nas palavras de Hilferding, cresceria continuamente a quantidade de dinheiro colocada pelos capitalistas não-produtivos à disposição dos bancos, e, praticamente, somente por meio destes, à disposição dos industriais. Assim, cresceria a dependência das indústrias em relação aos bancos. Isso traduz o fato de que uma porção cada vez maior do capital da indústria pertenceria aos acionistas, que são também donos da empresa e, que são, por sua vez, representados pelos bancos. Portanto, há a partir do século XIX um capital financeiro que se

² Capitalismo organizado é a expressão que Hilferding usa em sua obra para mostrar como estaria o capitalismo naquele momento, ou seja, alguns poucos bancos e alguns poucos capitais com o domínio do capital.

desenvolve com as empresas de capital aberto (Sociedades Anônimas) e que alcança seu apogeu com a monopolização da indústria.

Neste processo histórico, a partir de uma mobilização maior do capital e expansão cada vez mais acentuada do crédito, haveria uma alteração da posição dos capitalistas monetários, que se tornam soberanos da indústria e cujo lucro usurpam como capital financeiro.

A análise de Hilferding (1985), embora recaia, principalmente, sobre os cartéis alemães, não deixa de trazer uma visão geral do capitalismo em si no contexto de fim do século XIX e início do século XX. Suas idéias se aproximam aos escritos de Hobson (1993), que foca sua análise no capitalismo trustificado americano neste mesmo período.

Hobson (1993) entende essa nova organização capitalista alicerçada na empresa de capital aberto, que seria fortemente dependente do crédito e do financista (investidor de suas ações). Nesta grande empresa capitalista, o interesse do acionista pode prevalecer em relação ao interesse da organização em si porque nova empresa proveniente do capitalismo moderno originou métodos e interesses financeiros diversos. O investidor, que quer ganhar com a lucratividade da empresa, nem sempre tem seu interesse correspondido pelo industrial ou pelo financista: O investidor quer o lucro por ação e o financista, por sua vez, não se preocupa com lucros dos aperfeiçoamentos técnicos da empresa (como se preocupariam os industriais), mas com os lucros da venda das ações que ele patrocinou e, até mesmo, estimulou com subscrição de papéis.

Os bancos em Hobson, portanto, devem ser vistos desempenhando um duplo papel: como promotores e subscritores, por exemplo, captando dinheiro para as empresas no caso de emissão de papéis como debêntures, e também como comerciantes de dinheiro. (TAVARES e BELLUZZO, 1980).

A análise de Hobson (1993) parte da idéia de que a operação de uma grande empresa já no fim do século XIX requer um mecanismo financeiro complexo. Isso porque o crédito entra na estrutura financeira da empresa já no seu nascimento, sob a forma de capitalização. As operações de crédito atingem então níveis elevados e são incitadas em todas as empresas, de forma que as que não têm crédito, têm menos força competitiva diante das demais. Muitas vezes, as operações são objeto de especulação, a fim de obtenção de lucros extraordinários, sendo o manejo de títulos provenientes dessas operações em bolsas de valores uma espécie de cassino.

“Como o crédito se converte cada vez mais na força vital dos negócios modernos, a classe dos que controlam o crédito torna-se mais poderosa e embolsa como ganhos um percentual maior do produto industrial”. (HOBSON, 1993, p. 253)

Existe, por isso, uma classe financeira, que é, desde então, uma espécie de dona estratégica da grande empresa.

1.1 Aprofundando a discussão da grande corporação americana

O capitalismo americano pode ser entendido como algo único, impossível de ser imitado por outras nações, por isso é necessário aprofundarmos sobre ele:

O capitalismo moderno surgiu nos EUA no século XIX como resultado endógeno de formação e consolidação de um capital industrial e financeiro novo, sem necessidade de apoios relevantes de capital inglês (que se dirigiu principalmente para a parte mais atrasada do capitalismo americano, produtora de matérias-primas). Foi um processo de monopolização peculiar, em que a grande indústria, a grande agricultura de alimentos, o grande comércio, as grandes ferrovias e os grandes bancos nascem em um intervalo de tempo extremamente breve, utilizando-se de um espaço continental que vai sendo criado, estruturado e unificado pela força da organização empresarial americana. O ponto de partida para esse processo – tanto no que respeita à monopolização da agricultura e do comércio – foi a expansão das ferrovias (ver Hobson, 1894, e Chandler, 1965). E os três juntos – ferrovias, agricultura e comércio – foram os fatores decisivos na constituição do grande capital americano. (TEIXEIRA, 1999, p. 158)

Sendo assim, a grande empresa americana não foi um processo decorrente de uma invenção e nem de uma imposição de uma elite, mas do próprio desenvolvimento histórico e social do país, na segunda metade do século XIX. A ascensão dessa grande empresa teve relação com a associação do capital bancário com o capital industrial, que promoveu a conglomeração e a diversificação das atividades produtivas.

Até o início do século XIX, a típica empresa americana era pequena e familiar, à exceção das *plantations* no sul e às fábricas têxteis no Norte (TEIXEIRA, 1999). Naquele século, segundo Chandler (1998), a dinâmica industrial era dada por uma empresa que costumava ser de pequeno porte, que comprava matérias-primas e vendia seus produtos acabados no mercado local. A maioria das empresas existentes fornecia para o setor agrário, à exceção daquelas que forneciam equipamentos para a rede ferroviária. Quando o mercado consumidor estava em uma distância maior, essa empresa usava agentes intermediários para a negociação. Era uma situação de alocação de recursos descentralizada e essas empresas lidavam geralmente com apenas um

produto ou função, um método que estava em vigor há séculos. O mercado que atingiam não eram controlados pelos donos de tais empresas.

Todo esse quadro muda na virada do século XIX para o século XX. A moderna empresa surge baseada no modelo da grande empresa que se constituiria a partir das estradas de ferro. O contexto econômico e social em que isso se dá é quando as ferrovias criam um mercado nacional. Basicamente, é quando os trilhos vão cortar o país para realizar o transporte da colheita do campo. Ao ajudar no crescimento da economia agrária, as ferrovias também fizeram crescer a economia de centros comerciais e incentivaram uma expansão urbana. Essa expansão urbana, por sua vez, levou a um aumento da demanda por produtos das indústrias de bens de consumo. Ao mesmo tempo em que as ferrovias desenvolviam um mercado de bens de consumo, contudo, também se tornaram elas próprias (as ferrovias) o principal consumidor de produtos de ferro e mercado também para as indústrias de maquinaria pesada, assim ajudando a desenvolver a indústria americana de bens de produção (CHANDLER, 1998).

A ferrovia, portanto, proporcionou uma revolução na produção, mudou a escala de produção e os custos de distribuição, além do próprio tamanho da firma, com efeitos encadeadores para frente e para trás:

Ela permitiu o encontro entre o vapor, o carvão mineral, o ferro, a construção civil (pela exigência de obras de infra-estrutura, como pontes e terminais urbanos) e o Estado (como vetor de demanda); ela pressupõe um novo sistema de comunicações, que viria a surgir com o telégrafo; ela impulsiona o sistema fabril, não apenas pela demanda que exerce, mas oferecendo segurança e rapidez nos transportes e comunicações, e, acima de tudo, um modelo de organização empresarial que iria revolucionar o velho sistema produtivo. (TEIXEIRA, 1999, p. 163)

O sistema ferroviário deu origem às escolas técnicas e de engenharia e, com elas, houve a criação das maiores empresas do mundo (TEIXEIRA, 1999). As ferrovias eram os maiores empregadores, faziam grandes despesas de capital, tinham altos custos fixos e alta complexidade operacional. Isso também as levou a novas formas de concorrência oligopolística e de gestão em grande escala. As empresas ferroviárias, que foram na verdade as primeiras grandes empresas dos EUA, forneceram o “único modelo disponível para o financiamento e a gestão das gigantescas empresas industriais” (CHANDLER, 1998, p. 173).

Para tais empresas, pela própria dimensão das operações, era preciso muito dinheiro e para capitalizá-las houve a criação de bancos de investimentos, desenvolvimento de ações, títulos hipotecários e debêntures.

No fim do século XIX, as companhias ferroviárias passaram por processo de concentração e centralização, a fim de que tivessem o domínio de sistemas completos de redes. Esse movimento acabou levando, neste período, à concentração em apenas 25 empresas, que controlavam dois terços do tráfego e da rede instalada nos EUA (TEIXEIRA, 1999). Processo semelhante também se deu com outras empresas de infra-estrutura como telégrafo, telefone e empresas de comunicação. Surgia assim o modelo da grande corporação, resultante de processos de fusões, e que serviria de paradigma à empresa americana do século XX.

As fusões nos mais diversos setores faziam sentido porque as ferrovias não só ampliavam os mercados das empresas, mas, de outro lado, traziam também consigo uma concorrência maior.

Depois da criação das empresas de grande porte na infra-estrutura, há o surgimento de grandes empresas comerciais, que compravam dos fazendeiros e da indústria para revender aos varejistas ou diretamente ao consumidor.

Na indústria de transformação, a formação dos grandes conglomerados foi mais tardia. Para isso, eram necessárias mudanças custosas, como mecanização e reestruturação dos processos produtivos, para haver processamento ágil nas fábricas, redução de custos unitários e, conseqüentemente, aumento do lucro:

O pressuposto da produção contínua era mais e melhores máquinas, maior velocidade de operação, mais energia, reestruturação na linha de produção e na administração para permitir entrada mais rápida de matérias-primas, saída mais rápida de produtos acabados, passagens mais rápidas de uma fase à outra do processo produtivo. Tudo isso significava aumento da relação entre os meios de produção e a força de trabalho, ou seja, da composição técnica e orgânica do capital. (TEIXEIRA, 1999, p. 165 e 166)

Assim que se uniam, as empresas, primeiramente, concentravam suas atividades manufatureiras nos lugares melhor localizados para atender à demanda urbana. Após esse processo, sistematizavam e padronizavam a fabricação. Em seguida, então criavam grandes departamentos de vendas e compras. Inicialmente, eram associações regionais, por isso a maioria dos setores industriais passou a ter mais de uma grande empresa. (CHANDLER, 1998)

A primeira empresa moderna americana que segue padrões de produção contínua é de 1868, e surge a partir do refino do petróleo, a Standard Oil. As suas

instalações passam a ser completamente mecanizadas em 1883 e assim ela concentrou 40% da produção americana de refino (TEIXEIRA, 1999).

Do petróleo, o modelo se espalhou para o refino de açúcar, óleo de sementes de algodão, fermentação de cerveja, destilação de uísque, álcool industrial, ácido sulfúrico e outros produtos químicos. Essas empresas viraram capital-intensivas, matérias-primas intensivas, energia-intensivas e administração-intensivas (TEIXEIRA, 1999).

Na metal-mecânica americana, foi possível ver um movimento similar, mas com inovações. Dentre tais inovações, há a linha de montagem de Henry Ford, um dos pioneiros da produção em massa.

Além de Ford, foram pioneiros da moderna empresa industrial americana, conhecida como “corporation”: Rockefeller, Carnegie, Duke, Eastman e Swift.

Desde então, há dois processos no mundo empresarial nos EUA: 1) organização, a partir da empresa industrial, de firmas comerciais em escala nacional e, às vezes, internacional; 2) fusão de empresas industriais com cadeias de comércio previamente existentes (TEIXEIRA, 1999).

Trata-se, no primeiro caso, de formação de oligopólios ou monopólios, e das primeiras multinacionais, geralmente empresas fechadas, que possuíam processamento rápido com alta rotação de estoques, sendo auto-financiadas. Já no segundo caso, trata-se de formação de trustes ou holdings e de cartelização, centralização sem comando único até chegar à integração para frente e para trás. As fusões exigiam que se recorresse ao mercado de capitais. Dessa forma, promoviam fusão do capital bancário com o capital industrial.

Tavares e Belluzzo (1980) caracterizam a grande empresa trustificada americana da seguinte forma:

A grande empresa americana constrói seu poder monopolista sobre o caráter intrinsecamente financeiro da associação capitalista que lhe deu origem. É desta dimensão, mais do que da base técnica, que se deriva a capacidade de crescimento e de gigantismo da organização capitalista “trustificada”. Conquista de novos mercados, controle monopolista de fontes de matérias-primas, valorização fictícia do capital, tendência irrefreável à conglomeração, tudo isso está inscrito na matriz originária da grande corporação americana. E esta se desenvolve apoiada em dois pilares: a finança e o protecionismo e privilégios concedidos por seu Estado “liberal”. (TAVARES E BELLUZZO, 1980, p.119)

Tendo como idéia que a organização americana de grande porte é o truste, deve-se ter em mente que ela deve expandir-se para fora da organização trustificada, para que haja avanço do processo de concentração e centralização. Assim, os recursos do truste

direcionam-se para formação e financiamento de outras grandes empresas, todas pertencentes ao mesmo grupo originário para reproduzir-se constantemente em maior escala. Quanto maior o grupo, maior a necessidade de busca de mercados externos dada a tendência ao declínio da taxa de lucro. Mas, uma vez nesses mercados, não se trata de observar apenas a dimensão tecnológica e produtiva da grande empresa americana, mas também o poder hegemônico do Estado ao qual pertencem. Não por acaso, Tavares e Belluzzo relembram que os bancos americanos espalhados pelo mundo diminuem o poder de controle dos Bancos Centrais locais porque estabelecem um circuito próprio de circulação do capital financeiro, tornando infinita a possibilidade de reinvestimento desse capital das transnacionais pelo mundo.

Sobre o poder do Estado, é notável que a grande corporação americana ganha fôlego conforme também há o movimento de substituição da Inglaterra pelos EUA como principal país hegemônico no globo. Pode-se observar, que a empresa de larga escala é parte desse processo e, de certa forma, o agilizou. Esse movimento do eixo do poder transferindo-se para os EUA começa no início do século XX.

Nas primeiras décadas do século XX, entre 1922 e 1929, os EUA atravessaram um dos períodos mais longos e intensos de prosperidade. O papel do Estado era relevante como coordenador deste capitalismo da grande empresa: organiza a economia de guerra, planejava a mobilização de recursos e articulava-se com o grande capital.

Na década de 30, os EUA sofreram efeitos da recessão proveniente da crise de 1929. Mas com o passar do tempo isso se inverte. Logo em seguida, a I Guerra Mundial, por exemplo, deu muitas vantagens aos EUA e à grande empresa americana, porque impulsionou a sua indústria e a agricultura, tanto que produziu pleno emprego e escassez de mão-de-obra, fatores que contribuíram para aumentos de produtividade e investimentos intensivos em capital. Houve crescimento das exportações, principalmente as de alimentos, e afrouxamento da legislação antitruste, incentivando a grande corporação.

Em 1939, quando a II Guerra Mundial começou na Europa, rapidamente há aumento das exportações (para Europa) e elevação do gasto público americano. Ao longo dos anos 50, os EUA são favorecidos pelo movimento de filiais americanas para a Europa por conta do fim das restrições dos movimentos de capitais.

O pós-guerra foi configurado por um conjunto de políticas institucionais dos EUA, que deram sustentação política à sua economia de maneira geral, com criação de ONU, FMI e Banco Mundial, no intuito de deseuropeização do mundo. As regras do

jogo eram dadas pelo acordo de Bretton Woods, que determinava um padrão-ouro-divisas baseado no dólar, com câmbio fixo, que impossibilitava que a reconstrução da Europa fosse feita por ela mesma.

2. A financeirização como padrão sistêmico pós-1960

A partir das últimas décadas do século XIX, é possível entender, pelo que foi tratado até aqui, que a grande empresa esteve ancorada na financeirização. Mas, ao longo dos anos, especialmente pós-1960, a operação das finanças avançará tanto que marcará as estratégias de todos os agentes privados, os dispêndios públicos e modificará, inclusive, a dinâmica macroeconômica. Por essa razão, deve-se entendê-la como um padrão sistêmico já em meados do século XX. (BRAGA, 1997).

Para entender, contudo, o início de uma financeirização exacerbada, é importante atentar para o contexto econômico, social e político do pós-Segunda Guerra Mundial.

Teixeira (1983) relata que este é um período de rápido crescimento econômico das economias desenvolvidas, por conta do dinamismo dado pelo setor industrial, com taxas de crescimento superiores ao PIB, e pela difusão da “lógica” industrial. Há uma mudança estrutural nessas economias, de forma que o PIB se torna menos agrícola e mais industrial. Há liderança da indústria de transformação e o comércio de manufatura no mundo se intensifica a um ritmo ainda mais forte do que o da produção industrial.

Em uma tentativa de periodização da industrialização mais acentuada do pós-guerra, este mesmo autor faz uma divisão em três fases:

1) período do Plano Marshall, iniciado em 1947: o crescimento da economia está pautado pela reconstrução da Europa, com montagem de novos setores e impactos em cadeia sobre o conjunto da estrutura industrial. A reestruturação engloba organização econômica e social, pois se convivia naquele momento com alto desemprego, miséria e inflação. O Plano Marshall demonstrou uma nova atitude dos EUA em relação às potências derrotadas na Segunda Guerra: Alemanha e Japão³. Ao mesmo tempo,

³ A Alemanha se recupera, ainda que um pouco mais tardiamente por questões sociais e políticas que ainda pesavam sobre ela, principalmente, por sua indústria siderúrgica, mecânica e química. Essa indústria se reorganizou e aproveitou as oportunidades de escala de um mercado ampliado, dado pela integração europeia (comércio intra-europeu em forte ascensão). Boa parte do parque industrial alemão havia sido transferido para os EUA. O Japão teve uma industrialização a convite dos Estados Unidos no pós-guerra. Os americanos queriam um aliado na Ásia, já que seu principal problema seria a ameaça comunista, dada pela URSS e pela China. O elemento essencial da industrialização japonesa foi o seu mercado interno, que constrói-se a si mesmo (TEIXEIRA, 1983). Em uma primeira fase, a indústria japonesa usa como apoios externos o mercado asiático, a velha estrutura de comércio (tradings) e a

também permitiu uma flexibilização das regras de Bretton Woods, adotadas anteriormente. De acordo com Teixeira (1983), uma das características mais importantes da fase de crescimento é a sua concentração na indústria, que em 1949 já atingia o seu nível anterior à guerra, à exceção da Alemanha. Todo o processo de reconstrução provém de um maior peso dos setores mais modernos, com mudanças em termos de produtos e processos, modernização da agricultura e a destinação de grande parte dos recursos à formação de capital (investimento novo).

2) O segundo período (de 1950 ao fim dos anos 60) é decorrente dos desdobramentos de difusão inter e intra-setorial, com efeito acelerador sobre o setor de bens de capitais. De acordo com Teixeira (1983), trata-se de um resultado do aumento do investimento juntamente com o incremento de produtividade.

3) O terceiro período recai sobre os anos 60, quando há uma aproximação das taxas de crescimento, esgotam-se os impulsos intersetoriais e aparecem os sinais de desaceleração e convergência do padrão de industrialização em curso. É nesta fase que a concorrência no setor de bens de capital se generaliza pelo mundo, provocando diversificação intra-setorial e espacial e estendendo-se aos países recém-industrializados chamados de NICs (New Industrialized Countries). A convergência do padrão industrial é dada não apenas pela estrutura industrial ou ritmo de crescimento, mas também pelos padrões de consumo e de vida, aproximando-se do modelo americano.

No fim da década de 60, o impulso dinâmico, no entanto, começa a perder força, dando sinais de esgotamento do padrão industrial vigente. Entre as causas estão a saturação nos processos de difusão de duráveis, deixando de se fazer sentir o efeito acelerador produzido pelos investimentos no setor de bens de capital. As taxas de produtividade agora são menores, há aumento nas margens de capacidade não utilizadas e desestímulo ao processo de inovação.

É neste momento em que ocorre a financeirização exacerbada por Braga (1997) porque a reversão de tendência trouxe, especialmente, aumento do nível de endividamento por parte das famílias, empresas e governo. Além disso, trouxe inflação, que se prolongou por mais de um quarto de século. Este endividamento tornou-se cumulativo por conta da reciclagem de dívidas. A queda de rentabilidade do capital

indústria têxtil. Os Estados Unidos não lhes fechou também as portas para financiamento. Numa segunda fase, usa vantagens que conquistou em setores tradicionais e lança-se em vantagens comparativas dinâmicas, forçando o investimento e a produção em setores que teriam um dinamismo internacional, onde já aparece como exportador de produtos com alto conteúdo tecnológico. Uma terceira fase, o Japão mantém elevados níveis de crescimento e mostra que avançou em vantagens em relação a outras economias.

também implicou em necessidade de recorrer a fontes financeiras externas para sustentar a mesma taxa de expansão de capacidade que se vivia anteriormente. Essa conjuntura aumentou os custos fixos das empresas, reduziu as margens de lucro e deu maior poder aos oligopólios, que mantêm suas taxas de lucros, porém reduzem as margens de lucro de setores industriais competitivos.

O endividamento global aliado ao déficit do balanço de pagamentos dos EUA induziu à internacionalização do sistema bancário privado, que se inicia no fim dos anos 60, primeiro com bancos americanos, mas depois com bancos alemães e japoneses. Há então um mercado internacional de liquidez, que permite movimentos especulativos mundiais, realimentando processos inflacionários.

O fim dos anos 60 é um período marcado pela queda de rentabilidade da indústria, e de outro lado, com forte aumento da rentabilidade dos setores mercantil e financeiro.

O capital financeiro, que substitui o capital bancário e o capital industrial que estavam no centro das industrializações dos países capitalistas avançados, deve ser visto desde então com mais evidência, não restrito apenas a bancos, mas também relacionado às corporações, empresas financeiras e até mesmo, indiretamente, aos bancos centrais ao monetizarem a riqueza fictícia, suas práticas e seus impactos na economia (BRAGA, 1997).

A financeirização vive um momento de auge a partir dos anos 60 também porque começam operações de empréstimo e depósitos que escapam do controle dos Bancos Centrais, como é o caso do euromercado. A liquidez abundante proveniente do euromercado e a inserção internacional cada vez maior das empresas americanas aguçavam os movimentos especulativos de capital e minavam o dólar como reserva de valor, desestabilizavam a libra e fortaleciam o marco alemão e o iene (TAVARES e MELIN, 1997). Há uma abertura para o caos no sistema financeiro internacional com o choque do petróleo em 1974, em um contexto de aumento da dívida dos países subdesenvolvidos e elevação do risco sistêmico.

Diante deste cenário, os EUA deram início, em 1979, a uma política de retomada da hegemonia americana, com aumento da taxa de juros e valorização do dólar, o que resultou em uma recessão mundial de três anos porque levou à bancarrota os países devedores e forçou os demais a um ajuste recessivo. Vários países tentaram fazer uma política monetária autônoma, mas não tiveram saída a não ser a submissão aos EUA pela dolarização generalizada do sistema de crédito (EUA passou de credor a devedor

líquido do mundo), que os obrigou a praticar políticas restritivas e a obter superávit comercial crescente com os Estados Unidos, financiando o seu déficit.

Nos anos 70, com esses movimentos feitos pelos Estados Unidos para defesa do dólar, reconhece-se a subordinação dos sistemas monetários dos demais países em relação a este país hegemônico.

Já a partir dos anos 80, Belluzzo (1999) destaca que há uma mutação na composição da riqueza social e diversas outras transformações relevantes no que diz respeito ao avanço da financeirização: 1) Nos países desenvolvidos, passam a ter grande peso as carteiras de títulos e ações no patrimônio das famílias e, dentre as empresas, a moda é acumular ativos como parte da gestão da riqueza capitalista; 2) Também se nota um grande distanciamento entre a economia real e a fictícia, com cada vez mais inovações financeiras; 3) aparecimento de bancos e seguradoras japonesas no cenário global; 4) valorizações de moedas e especulações; 5) crises em diversas partes do globo (Ásia, Rússia, Brasil e Argentina).

3. A estratégia das grandes corporações: de organização vertical à horizontal

Destacado o contexto histórico, é relevante observar quais as estratégias usadas pelas grandes corporações a partir do fim do século XIX, até porque a estratégia operacional é sincrônica ao movimento de financeirização. Inicialmente, contudo, se faz necessário enumerar a distinção entre as grandes empresas alemãs e americanas.

Chandler (1990) observa que a experiência alemã, embora próxima à americana, é caracterizada por empresários que fizeram investimentos e criaram capacidades organizacionais para formarem indústrias líderes. A grande empresa alemã seria concentrada em produção industrial, enquanto a americana, não só focava em produção, mas também na distribuição de bens, buscando o ganho de escala também em outras operações. Observando os dois países, nota-se ainda que os líderes industriais americanos competem funcionalmente e estrategicamente por fatias de mercado, enquanto na Alemanha eles, freqüentemente, preferem negociar uns com outros para manter o mercado “em casa” e em alguns casos, internacionalmente. Nos EUA, esse capitalismo era mais competitivo, enquanto na Alemanha tratava-se de um capitalismo mais cooperativo.

Embora os escritos de Chandler estejam relacionados, essencialmente, à firma americana, de toda forma, podemos unir as considerações sobre a grande empresa, tanto a alemã quanto a americana, quando da sua definição de constituição de um novo tipo de capitalismo, chamado de capitalismo gerencial, no último quarto do século XIX. É quando as empresas não são mais administradas por seus donos, mas por gerentes profissionais que possuem alguma ação da empresa e trabalham próximos aos donos. Há, portanto, uma nova característica: uma separação entre a propriedade e a administração daquele patrimônio porque se tem a idéia de que esses profissionais teriam mais condições para manter em constante crescimento uma empresa moderna.

As mudanças da firma americana começam quando ela deixa de estar a serviço da economia agrária e passa a produzir bens de produção, que se destinam ao setor industrial.

Chandler data de 1893 o início da grande empresa americana de bens de consumo, à esteira da expansão das ferrovias e muitas vezes tendo como donos alguns empresários do setor ferroviário. As primeiras empresas de bens de consumo dedicavam-se ao beneficiamento de produtos agrícolas, integrando em sua própria estrutura as funções de produção ou aquisição de matérias-primas, fabricação, distribuição e financiamento. Eram organizações verticalmente integradas. Em alguns casos, uma organização horizontal precedia a organização vertical, principalmente em produtos básicos tradicionais (açúcar, sal couros, uísque, glicose, fertilizantes, biscoitos, querosene e borracha). As empresas uniam-se primeiro em grandes unidades empresariais e depois criavam suas unidades de compras e vendas. Formavam assim as empresas múltiplas, dirigidas por administradores em vez de proprietários, fazendo jus à expressão capitalismo gerencial empregado anteriormente.

Para o setor de bens de produção, esse movimento de centralização foi um pouco mais tardio em relação ao setor de bens de consumo. A defasagem tem a ver com o fato de a cidade ter demorado um pouco mais para se tornar mercado para os bens de produção. Só depois da chegada das ferrovias é que começou a ter demanda para iluminação, comunicação, aquecimento, energia em geral, transportes no meio urbano, que serviu de incentivo de fato ao setor de bens de produção.

Há uma diferença importante na centralização que ocorre no setor de bens de consumo e no setor de bens de produção. No primeiro, essa integração vertical vai se dar financiada pelas próprias empresas. Essa integração ocorre antes da Grande Depressão da década de 1890. Já no segundo caso, ela é financiada por investidores de

Wall Street, instrumento que também foi usado na construção das ferrovias e que agora ocorreria nos demais setores da economia. Esse tipo de expansão deu-se com mais intensidade após a Grande Depressão e em meio ao período de crise das empresas ferroviárias, em reorganização financeira e liquidação de ativos, e certa estabilização no crescimento deste setor. Com a crise nas ferrovias, o novo filão para investidores de ações eram os demais setores industriais, que financiarão a integração vertical.

Com o domínio de toda a estrutura da manufatura, incluindo em alguns casos a formação de uma rede de varejo (porque se julgava a rede atacadista inadequada para venda de determinados produtos), as empresas foram conduzidas à diversificação de produtos. A idéia era ter uma estratégia de produção e vendas de uma “linha completa”. Nesse novo cenário, as pequenas empresas, que ainda existiam, agora eram dominadas por umas poucas empresas de grande porte.

A diversificação, embora tratada como uma tendência geral, se deu de forma mais firme nas indústrias nas quais as ciências tinham maior aplicação, como física e química, e que eram mais afetadas pelas novas fontes de energia (eletricidade e motor a explosão, por exemplo). Como reação aos avanços tecnológicos, também houve alterações nos métodos organizacionais e nas técnicas de comercialização. A pesquisa sistemática levava naturalmente ao desenvolvimento de novos produtos, processos e mercados:

O advento da grande organização industrial verticalmente integrada, centralizada e departamentalizada modificou as situações interna e externa em que se tomavam as decisões empresariais. As informações sobre mercados, suprimentos e desempenho operacional, bem como as propostas de ação, tinham geralmente que ascender aos vários níveis da hierarquia departamental, enquanto as decisões e sugestões baseadas nesses dados tinham que descer pela mesma escala para serem implementadas (...). Depois que a situação interna se burocratizava, a situação externa costumava tornar-se oligopolista. A integração vertical promovida por uma empresa obrigava as demais a seguirem seu exemplo. (CHANDLER, 1998, p. 63)

Não é à toa que, segundo Chandler, entre 1897 e 1902, ocorreu o período mais acentuado de fusões na história da indústria americana, acentuando a verticalização (CHANDLER, 1998, p. 173).

Em 1903, de acordo com este mesmo autor, já era possível ver o nível avançado de diversificação de produtos que as grandes empresas, resultantes dessas fusões, produziam. Empresas frigoríficas agora fabricavam cola e fertilizantes e usavam sua organização de vendas para distribuir aves e ovos. As siderúrgicas produziam cimento, e as refinarias de petróleo fabricavam vaselina e produtos medicinais. No entanto, fica

claro que “para essas empresas, a diversificação de produtos não era uma estratégia consciente” (CHANDLER, 1998, p. 73).

A centralização e integração de atividades foi a marca das empresas até as primeiras duas décadas do século XX. Ela será revista entre 1920 e 1930, quando a empresa substitui a antiga estrutura administrativa funcionalmente departamentalizada e centralizada por uma nova estrutura, desta vez, descentralizada. Esta seria composta por unidades operadoras autônomas e um escritório central com funções planificadoras e coordenadoras. O encurtamento das linhas de autoridade, responsabilidade e comunicação tornaram a empresa “menos uma burocracia e mais um empreendimento” (CHANDLER, 1998, p. 116).

Segundo Chandler (1998), a descentralização administrativa teria sido uma espécie de consequência da latente diversificação. Ela ocorre em um contexto de uma economia abalada pela crise de 1929. A intenção das empresas nesse período é alocar recursos para novos produtos, para novos mercados, como uma fuga de taxas de lucro decrescentes.

Além da depressão dos anos 30, a I Guerra Mundial contribuiu para a diversificação e descentralização. Como exemplo disto, Chandler cita que a indústria da borracha e do petróleo foram incentivadas pela guerra a fabricar produtos químicos, bem como a indústria automotiva começou a fabricar tratores, equipamentos agrícolas e navais.

Na década de 40, após a II Guerra Mundial, havia crescimento forte da economia e a maior parte das empresas aderiu à descentralização. “Na década de 50, a diversificação e a descentralização tornaram-se moda na indústria norte-americana”. (CHANDLER, 1998, p. 194)

A descentralização das atividades não quer dizer que havia tanta descentralização na tomada das decisões, que geralmente ainda estavam concentradas na matriz. Chandler relata a importância, sobretudo, de um novo tipo de unidade decisória, com uma “nova classe de decisores”, que seriam os gerentes das mais diversas unidades, que após 1970, estarão espalhadas também em diferentes países. Foi preciso criar uma forma interna de gerar informações, principalmente, relativas às operações, finanças e custos. E isso também ocorreu baseado na experiência das ferrovias, pois essas tinham que gerenciar o movimento dos trens, o tráfego e as mensagens.

Chandler (1990) observa que, como resultado do avanço dos transportes e comunicações, aumento do volume regularidade e rapidez da produção, um novo processo industrial foi desenvolvido, cuja escala e escopo eram os elementos essenciais, pois permitiriam à grande empresa que aplicasse tecnologia e tivesse menores custos de produção. Os três investimentos fundamentais que uma empresa que se pretendia moderna tinha que fazer eram: investimento em produção com tecnologia para aproveitar economias de escala e escopo; investimento em marketing e distribuição internacional e investimento em gerenciamento profissional.

Em suma, a moderna empresa industrial pós-1970 é uma coletânea de unidades operacionais, cada uma com suas especificidades de pessoal e instalação, que combinam recursos e atividades que são coordenadas, monitoradas e alocadas por uma hierarquia de administradores, de gerentes até os executivos de alto escalão.

Esse movimento faz sentido porque a adição de novas unidades lhes permite uma taxa de retorno de longo prazo sobre os investimentos, reduzindo os custos totais de distribuição e produção e podendo transferir fábricas para mercados mais rentáveis quando os lucros forem reduzidos pela competição em uma determinada localidade. Além disso, as unidades asseguram acesso a mercados e fornecedores e, por outro lado, também faz com que limitem seus concorrentes de terem tal acesso. Outros fatores estão no âmbito financeiro: para melhorar a posição fiscal-tributária, para alterar preços de suas ações, ou apenas estender seu portfólio de investimentos. E ainda outro ponto relevante diz respeito a ter controle sobre a mão-de-obra.

Entre os anos 60 e 70, era possível constatar que boa parte das maiores empresas americanas havia adotado uma estrutura multidivisional para administração de suas empresas fora do país (CHANDLER, 1990).

Com a expansão internacional, fontes alternativas de fornecedores, recursos e varejo se tornaram disponíveis. Várias empresas prefeririam realizar a desintegração vertical e jogaram fora investimentos feitos na parte de fornecimento que haviam feito no passado. Esse contexto levou a novas mudanças, dessa vez no sentido da venda de divisões. (CHANDLER, 1990). Desde então, as firmas tentam se focar naquilo que sabem fazer melhor.

Como multinacionais, vale ressaltar os diversos ganhos que conseguem obter. Dunning (1988) discorreu sobre os que considera mais relevantes.

A primeira diz respeito ao simples fato de, ao ter plantas em outros países, a multinacional consegue driblar determinadas barreiras comerciais, ter acesso a novos

mercados e matérias-primas que podem não estar acessíveis aos seus rivais. E isso varia desde tamanho até tipo de ativos que pode deter, tanto tangíveis como intangíveis (patentes, por exemplo).

A segunda tem relação com o fato de a multinacional ter capacidade para coordenar a interação entre as atividades complementares melhor até do que determinadas “organizações”, como o “mercado”. Existe, portanto, uma economia derivada de atividades interdependentes. E a terceira tem a ver com o fato de quanto maior é uma firma, e mais diversificada, maior são os ganhos de “ambiente” dessa empresa porque mais facilmente ela estará bem colocada para tirar a maior vantagem possível de uma característica diferenciada de um determinado país e melhorar seus lucros. Em poucas palavras, conseguem tirar maior valor do recurso adicionado.

Numa tentativa de resumir em poucas palavras, as vantagens da internacionalização têm a ver com a incerteza sobre o futuro do seu mercado de atuação, mudanças estruturais que podem ocorrer neste mercado como novidades em termos de barreiras de entrada, evitar a falta de informações, evitar intervenções públicas em áreas do seu interesse, como uma nova legislação sobre recursos naturais, controlar o varejo dos seus produtos, inclusive aqueles que podem ser usados por seus concorrentes, diminuir custos de transportes, aumentar a inovação, ter um banco de dados de mão-de-obra etc. Com produção em vários países e de vários itens, a firma consegue avanços também referentes a arbitragem, subsídio cruzado de custos, liderança e manipulação de preços.

Em geral, enfim, trata-se de uma estratégia de diminuição de risco do seu negócio, reforçando seu oligopólio.

3.1 Empresas modulares e cadeias globais de valor: busca de maior flexibilização produtiva e financeira

Uma nova forma de organização fica mais evidente entre 1970 e 1980, quando a empresa não mais se preocupa com escala produtiva e sim em formar um sistema em que possui diversos fornecedores globais para produzir cada etapa de seus produtos, de acordo com seus parâmetros de qualidade e marca.

Sturgeon (2002) estudou a produção modular americana, alavancada pelas empresas pela necessidade de serem cada vez mais rápidas em um mundo global e

instável e por terem como foco redução dos custos de transação, questão estudada por Williamson⁴.

Essa firma modular geralmente concentra nas suas matrizes a criação, defesa de mercados e penetração (ampliando os serviços interconectados com os seus produtos, por exemplo), enquanto a capacidade de produção é dada por fornecedores contratados ao redor do mundo. A idéia de uma rede de fornecedores que atendem à empresa-mãe ocorre quando as empresas americanas se deparam com a forte competição das indústrias asiáticas entre os anos 70 e 80. Passam então a dar mais importância a economias externas, ao outsourcing (produzir fora do país), especialmente em setores com rápida inovação, como os eletroeletrônicos.

Essa forma de organização caracteriza-se pela empresa desverticalizada, que forma uma rede de produção ao redor do mundo. Um dos principais aspectos deste formato modular é que ele permite agilidade para reconfigurar a produção conforme ocorram mudanças nos mercados, deixando a organização mais flexível. A firma agora não precisa investir em novos maquinários se cria um produto novo, mas buscar aquele fornecedor que melhor produzirá este produto com a sua marca. Ao mesmo tempo, do outro lado, se forma uma grande teia de fornecedores, que produzem conforme as especificações da empresa líder. Alguns, obviamente, se tornam dependentes da matriz, no âmbito de fornecedores-exclusivos. Outros, são fornecedores desta e de outras indústrias. Em parte, pode-se dizer que há aprendizado, principalmente, pelo fluxo informacional entre fornecedores e matriz, criando assim elos em uma cadeia de valor, que podem ser positivos ou não.⁵

A flexibilidade operacional acaba inter-relacionada com possibilidade de maiores ganhos na área financeira. A lógica da eficiência produtiva está em sintonia com a lógica puramente financeira porque a busca da grande empresa passou a ser de ganhos curto prazistas nos dois âmbitos. Como visto anteriormente, o administrador da

⁴ De maneira geral, sobre custos de transação, tem-se que altos custos fazem as firmas internalizar transações enquanto baixos custos fazem com que pequenas empresas trabalhem para a grande, em guerra de preços. A forma como uma empresa vai se organizar globalmente se relaciona com custos de transação porque a empresa vai sempre considerar quais atividades valem a pena ela trazer para dentro da sua organização em termos de custos, e quais não valem a pena serem internalizadas.

⁵ O aprendizado pode ser relativizado. Haverá efeitos positivos quando os elos levam os fornecedores a desenvolver tecnologia juntamente com a matriz, passam a ser receptores de diversas informações e a se integrarem de forma menos hierarquizada com a matriz, também havendo ganhos para eles na cadeia como um todo. Negativos, quando apenas são receptáculos do comando da empresa-líder, sem quase nada aprender com essa produção, que vem já com todos os parâmetros e inovações postas, sem interação, de fato, com o desenvolvimento feito na matriz.

empresa incorpora a mentalidade do mercado e depende deste mesmo mercado para obter crédito. A empresa depende não só de ganhos produtivos, mas também de ganhos financeiros. Isto é, a necessidade de liquidez alta tornou-se constante, sendo um atributo-chave para a própria empresa nas suas operações produtivas e em suas operações financeiras, que, aliás, não estão restritas somente aos seus negócios.

Sturgeon (2002) defende que, depois da crise da grande corporação nos anos 1970 e 1980, é perceptível a sua recuperação após adoção da produção modular. As próprias empresas americanas, que perdiam competitividade, por exemplo, frente aos eletrônicos japoneses neste período, passaram a produzir também na Ásia, mantendo mesmo assim o essencial: o controle da sua trajetória inovativa.

Os grandes ganhos desta estratégia é que as firmas que fazem essa produção terceirizada pelo mundo não precisam mais se preocupar com o capital fixo, e é isso que permite que foquem em inovação e se tornem mais flexíveis tanto organizacionalmente, geograficamente quanto financeiramente. A produção modular, assim, permite que não se olhe mais a firma em relação a seus ativos fixos ou à sua própria capacidade de produzir, mas o nível de inovação do seu produto. Também se trata de transformação de ativos fixos em circulantes. Neste ponto, vale mencionar as tendências generalizadas de terceirização não só da produção quanto do trabalho.

A forma de atuação desta empresa modular também deve ser vista como possível a partir de uma interdependência não só de empresas e fornecedores, mas entre os países desenvolvidos, tidos como pertencentes ao centro, e os demais países, da periferia e semiperiferia da economia mundial. Os grandes grupos escolhem o país que produzirá cada etapa do seu produto e sob quais condições, formando as “cadeias mercantis globais”, conforme definido por Gereffi, baseado em Hopkins e Wallerstein:

As cadeias mercantis têm sido definidas por Hopkins e Wallerstein (1986: 159) “como uma rede de processos de trabalho e produção cujo fim é um produto”. Uma cadeia mercantil global (GCC, da sigla em inglês) consiste em várias redes interorganizacionais ao redor do mundo relacionadas a um único produto, conectando empresas, marcas e nações à economia-mundo. (GEREFFI, 1994, p.2)

As empresas, atuando em redes e formando cadeias de valor globais, querem se valer de custos de trabalho menores nas zonas não centrais e aproveitar a liberalização comercial para produzir no espaço geográfico que melhor condições lhe oferece, tanto de espaço físico a baixo custo quanto em relação ao grande contingente de trabalhadores

disponíveis. É como se as nações também se especializassem em diferentes ramos e estágios da produção, sendo o sistema de fabricação espalhado por um número indeterminado de países, abarcando tanto os desenvolvidos quanto os subdesenvolvidos, ainda que de maneiras distintas.

Gereffi (1994) aponta cinco características principais da era contemporânea do capitalismo global que reforçam o argumento da atuação via cadeias mercantis: 1) intensificação da competição global fez emergir novos centros de produção, fazendo com que os custos com trabalhadores e a queda de produtividade nas zonas centrais do capitalismo mundial empurrassem as empresas dos países centrais a ter uma base na periferia; 2) a moderna tecnologia permitiu sistemas flexíveis de produção e rápida resposta à demanda dos consumidores através do uso da microeletrônica; 3) as transnacionais se tornaram os principais agentes do capitalismo globalizado; 4) a produção internacional passou a ser sustentada por um sistema de financiamento global, ou seja, bancos decidem seguir os movimentos das transnacionais; 5) as políticas dos Estados começaram a ter um papel importante em estimular a atividade econômica em todo o mundo através de tarifas no comércio internacional, sistema de cotas e outras medidas restritivas.

A questão-chave na análise de uma cadeia de valor global é quem vai coordenar e controlar a escala de produção global em toda a sua complexidade, mesmo que não se trate de achar um “dono” desta cadeia. Em uma análise sobre cadeias, diversas variáveis estão em questão: história, questões geográficas, instituições e contextos sociais.

Nos anos 1990, Gereffi mostrou a importância da coordenação nas cadeias e dos novos compradores, como os grandes varejistas mundiais, e destacou duas formas de coordenação: *buyer driven chain* e *producer driven chain*. As *buyer-driven chain* são aquelas em que o comando é exercido pelos compradores, e as *producer-driven chain*, por sua vez, caracterizadas pela liderança protagonizada pelos produtores.

Em uma análise mais recente, contudo, as cadeias foram caracterizadas da seguinte forma (Gereffi et alli, 2005):

1. De mercado. Este tipo é a ligação, como o próprio nome sugere, determinada pelo mercado. Ela pode não ser completamente transitória, mas durar por algum tempo, com repetidas transações. Aqui, o ponto crucial é que o custo de troca para novos parceiros é baixo para ambas as partes, então as mudanças podem ocorrer com mais facilidade.

2. *Modular*. Neste tipo de relação, os fornecedores fazem produtos de acordo com as especificações do cliente, que podem ser mais ou menos detalhadas. Quando são provedores de serviços-chaves, no entanto, possuem responsabilidade pelas competências relativas aos processos tecnológicos, entre outros fatores como comportamento do consumidor em relação ao material usado.

3. *Relational*. Neste caso, há complexas interações entre vendedores e compradores, que criam mútua dependência e alto nível de ativos específicos. Isso geralmente é gerenciado por reputação ou laços de família.

4. *Cativa*. Pequenos fornecedores são transacionalmente dependentes de muitos grandes compradores. Fornecedores se deparam com significativas mudanças de custos e são, por conta disso, cativos. Essa rede é frequentemente caracterizada por um alto grau de monitoramento e controle das empresas líderes.

5. *Hierárquica*. Este tipo de governança é dada por integração vertical, com o controle gerencial saindo dos gerentes para seus subordinados ou da matriz para subsidiárias e filiais.

Independentemente da caracterização, de acordo com Gereffi (1995), há três tendências que impulsionam as cadeias mercantis à periferia e semiperiferia do sistema capitalista: 1) a extensão de uma industrialização diversificada em diversos países subdesenvolvidos; 2) a mudança das estratégias no sentido de ampliar a exportação a partir das nações periféricas, com ênfase em manufaturados; 3) alto grau de especialização no tipo de produção exportada de alguns países da periferia.

O impacto dessas mudanças, contudo, é particular e depende de cada nação. Alguns países periféricos melhoram sua posição na economia global e outros se tornam marginalizados do processo, em parte em razão de políticas públicas incapazes de pegar carona nos efeitos positivos que as cadeias podem ter.

Considerações Finais

A grande corporação tem sua trajetória de crescimento iniciada no fim do século XIX, quando já é possível observar o início da formação de grandes conglomerados alemães e grandes trustes americanos. É quando as ferrovias fomentam um mercado nacional e a urbanização. Neste mesmo período, verifica-se a constituição de empresas do tipo sociedades anônimas (S/As) e quando já é apontada a separação, que ficará ao longo dos anos mais evidente, entre aqueles que são proprietários da empresa e aquele que é seu gestor profissional.

A financeirização permeia a lógica da grande empresa desde então e é intensificada após a Segunda Guerra Mundial, quando começa o movimento de rompimento do padrão de regulação dado por Bretton Woods. Entre os anos 60 e 70, a liberalização do movimento de capitais permite que a grande empresa, definitivamente, rompa as fronteiras nacionais e realize o movimento de transnacionalização das suas atividades tanto financeiras quanto produtivas. É quando há a busca da periferia não só como base consumidora para seus produtos, mas também como local para instalação de produção, dada a facilidade de comunicação, transporte, disponibilidade de recursos naturais e custos em geral mais interessantes para a reprodução do capital, como a mão-de-obra mais barata.

A estratégia das corporações que, inicialmente, no fim do século XIX, era baseada em ganho de escala por verticalização, passa, ao longo dos anos, a ser de maior diversificação produtiva, que anos depois, principalmente, pós-1970 será repensada e haverá a transformação da empresa em uma organização de atuação descentralizada, multisetorial e multiregional. Sobre descentralização, vale ressaltar que se trata, sobretudo, de descentralização espacial, porque a tomada de decisões permanecerá concentrada na matriz.

Entre os anos 70 e 80, as taxas decrescentes de lucros acirram a disputa por maiores fatias do globo, e a estratégia volta-se para uma empresa internacionalizada, a partir de uma produção modular, movimento visualizado com mais facilidade dentre as empresas americanas. Essa grande firma começa a articular uma rede de produção global. Não mais se preocupa tanto com a produção em si, mas em articular as diversas produções que contrata nos diferentes países, sob sua governança. Ela parte para o ganho de escala por deter o comando de uma cadeia de valor e se importa menos com o ganho de escala produtivo.

A flexibilização produtiva, ainda que tenha como consequência direta uma melhora da eficiência produtiva, também se tornou uma ferramenta essencial para ganhos financeiros. Ao ganhar flexibilidade operacional, a empresa também busca, de outro lado, a manutenção de uma alta liquidez dos seus ativos, condição fundamental para ter um bom desempenho da sua operação, já que é dependente do crédito nas suas mais diversas faces e seus administradores estão ligados à mentalidade curto prazista do mercado acionário. As duas esferas produtivas e financeiras, portanto, tornam-se ao longo do século XX interdependentes para a sobrevivência competitiva do grande conglomerado e não sendo mais possível analisar a grande empresa unilateralmente.

Ao mesmo tempo que contribuiu para a formação do capital financeiro, a grande empresa tornou-se dependente deste capital para seu crescimento, bem como ainda o fomenta porque é também do capital industrial que saem recursos para as operações do mercado financeiro. A grande empresa não precisa ser olhada como vítima do capital financeiro, mesmo em momentos de crises ditas “financeiras”. Ela deve ser, sobretudo, analisada como participante ativo das múltiplas faces do capital e fomentadora do capitalismo em si.

Referências

- ARRIGHI, G.; SILVER, B. Caos e governabilidade no moderno sistema mundial. Contraponto, Rio de Janeiro, 2001.
- BRAGA, J.C.S. Financeirização global. In Tavares, M.C. e Fiori, J.L (Org.) Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Vozes, Petrópolis, 1997.
- BELLUZZO, L.G.M. Finança global e ciclos de expansão. In Fiori (Org.) Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Vozes, Petrópolis, 1999.
- BELLUZZO, L.G.M. e TAVARES, M.C. Capital Financeiro e Empresa multinacional – o surgimento do capital financeiro. Revista Temas de Ciências Humanas, v.9, 1980. Republicado em: Belluzzo, L.G.M. Antecedentes da Tormenta, UNESP-Facamp, 2009.
- CHANDLER, A. Ensaios para uma teoria histórica da grande empresa. McCraw, T. (Org.). Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1998.
- CHANDLER, A. Scale and Scope, the dynamics of industrial capitalism. The Belknap Press of Harvard University press, Cambridge, Massachussetts, London, 1990.
- DUNNING, J. Explaining international production. Unwin Hyman, London, 1988.
- GEREFFI, G. Global Change, regional response: the new international context of development. Cambridge: Cambridge University Press. Cap. 4 Global production systems and third world development, p. 100-142, 1995.
- GEREFFI, G, Humphrey, J e Sturgeon, T. The governance of global value chains. Duke University. Review of International Political Economy, 12:1, 78 — 104. Fev. 2005.
- GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M.. Commodity chains and global capitalism: Contributions in Economics and Economic History. Number 149: Greenwood Press, 1994.
- HILFERDING, R. O capital financeiro. Nova Cultural, São Paulo, 1985.
- HOBBSBAWN, E. Da revolução industrial inglesa ao imperialismo. Forense, Rio de Janeiro, 1978.
- HOBSON, J.A., A Evolução do capitalismo moderno. Ed. Abril, SP, 1993.
- TAVARES, M.C. A retomada da hegemonia americana norte-americana. In Tavares, M.C. e Fiori, J.L (Org.) Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Vozes, Petrópolis, 1997.
- TAVARES, M. C. e MELIN, L.E. Pós-escrito 1997: A reafirmação da hegemonia americana. In: Tavares e Fiori (Org.). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Vozes, Petrópolis, 1997.
- TEIXEIRA, A., O Movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra. RJ, IEI/UFRJ, Texto para Discussão, nº 25, 1983.
- TEIXEIRA, A., Estados Unidos: a curta marcha para a hegemonia. In Fiori (Org.) Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Vozes, Petrópolis, 1999.