

A Corporação Transnacional, controle global e o lugar da periferia

Rubens R. Sawaya

Professor e Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia Política do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUCSP

Abstract

Por que os países Latino-Americanos que lograram em se industrializar elevaram suas relações de dependência? Ao constituírem sua estrutura produtiva com base nos setores industriais comandados por Corporações Transnacionais (TNC), subordinaram-se a estratégia mundial de acumulação dessas corporações as quais, apesar de aparentemente terem perdido sua nacionalidade, mantém sua base de controle centralizada na Europa e EUA, de onde comandam milhares empresas produtivas e comerciais espalhadas em diversos países. O controle central é fortalecido por instituições supranacionais criadas e comandadas pelas TNCs, responsáveis pela defesa de políticas globais em defesa de seus interesses. Conseguem, por meio dessas instituições centralizadas, impor suas políticas em cada espaço local, sobre os Estados nacionais dispersos.

Introdução

Os países da América Latina, principalmente Brasil, México e Argentina, se industrializaram com políticas de substituição de importações entre os anos 1950 e 1970. Como parte dessa estratégia, sob a justificativa de avançar rapidamente na cadeia de valor seguindo a ideia de “likages” de Hirschman (1981, capítulo 4), entregaram aos capitais multinacionais estrangeiros os setores de maior complexidade tecnológica como bens de consumo duráveis, ideia aceita e também defendida por Prebisch¹, líder da Cepal (Comissão para o desenvolvimento da América Latina). Por essa visão, para que o desenvolvimento ocorresse, bastaria internalizar a produção dos setores mais avançados no país por meio da atração de empresas estrangeiras, quaisquer que fossem seus centros de controle. Esperava-se como resultado um processo natural de “convergência” em relação ao centro com *spillover* de tecnologia. Esse processo colocaria esses países periféricos entre os países centrais e os ciclos produtivos se tornariam endógenos. Imaginava-se que ao internalizarem as cadeias de valor, o ciclo dinâmico de acumulação poderia se desenvolver de forma autônoma, independente da dinâmica dos países centrais. As grandes empresas multinacionais uma vez instaladas no território se comportariam como empresas nacionais independentes. Estava presente a ideia de “convergência” rápida no processo de *catching up* que faria a periferia alcançar os países desenvolvidos.

¹ Em seu artigo de 1949, “O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais”. Ver em Bielschowsky (org), 2000, vol 1, p.75.

As políticas de substituição de importações tornaram o Brasil e a Argentina centros de diversas corporações multinacionais, bases geográficas da produção e montagem de produtos de média tecnologia para venda em seus mercados internos e em outros países da América Latina. O México encaixa-se nesta lógica em uma categoria similar com a diferença que, além de abrir seu mercado interno, desenvolve uma relação com o mercado Norte-Americano.

O resultado dessa estratégia é conhecido e apareceu já nos anos 1970. Esses países haviam se industrializado, mas modificava-se sua relação de dependência (ver dos Santos, 2000; ver Bambirra, 2012; Cardoso e Faletto, 1981). Não eram mais países dinamicamente dependentes dos ciclos internacionais de commodities e seus preços; não eram mais dependentes da exportação de produtos primários e da importação de produtos industrializados. Mas, ao contrário de se tornarem autônomos em sua dinâmica, passaram a ser dependentes da importação de tecnologia pelas empresas multinacionais (EMN) que se instalaram nesses países. Subordinaram-se às estratégias globais dessas empresas multinacionais que cada vez mais se tornaram transnacionais (TNC) a partir da década de 1980/90.

Essas novas relações de dependência apareceram como restrição externa e déficits nos Balanços de Pagamentos que não mais resultavam da queda nos preços das commodities, mas da necessidade estrutural de importação de tecnologia, máquinas, equipamentos e bens intermediários. Essa nova dependência materializa-se no endividamento externo desses países, principalmente após a segunda onda de modernização industrial e crescimento econômico nos anos 1970. Todos esses países se encontrarão atolados em dívida externa nos anos 1980, quando são obrigados a se submeter às políticas do Fundo Monetário Internacional – FMI e passam 10 anos estagnados, vítimas de políticas de austeridade.

Nos anos 1990, com suas estruturas produtivas sucateadas, esses países aderem ao neoliberalismo e acabam por perder parte de sua estrutura industrial em meio à centralização global de capital que marca esse período, caracterizada pela reestruturação mundial das cadeias de valor promovida pelas grandes corporações transnacionais. Destruíram em privatização o aparato produtivo estatal criado na lógica da substituição de importações para servir à produção de produtos básicos para a cadeia industrial. Na década de 2000 voltaram a ter como centro dinâmico a economia agrário-exportadora, à exceção do México que subordina sua estrutura industrial à cadeia produtiva dos EUA como fornecedor de produtos fundados em mão de obra barata.

Essas economias, promoverem o processo de industrialização centrada no grande capital transnacional estrangeiro, inseriram-se de forma subordinada no processo de acumulação de mundial e perderam em grande parte sua capacidade de atuação autônoma. O afastamento do Estado nacional na onda de privatização preconizada pela ideologia neoliberal fragilizou ainda mais o potencial dessas economias e elevou sua submissão aos interesses do grande capital transnacional. A questão central deste artigo é o que significa a industrialização subordinada ao capital transnacional? Quem é esse capital e como atua hoje? Quem controla esse capital? Em que medida esse fato impede uma ação independente?

É preciso separar a China neste debate. Este país aparece nos anos 2000 subvertendo e colocando novas questões para essa estrutura global, fazendo parecer que qualquer país poderia adentrar o rol de controle. É, como foi o Japão no pós II Guerra mundial, um caso muito diferente dos países que se desenvolveram de forma subordinada ao capital transnacional. Ao invés de um mundo multipolar no qual todos podem participar bastando, para isso, abrirem suas economias para se inserir pela lógica do mercado nas Cadeias Globais de Valor, a América Latina, ao contrário, reaparece nesse novo jogo, depois de 60 anos, como primário-exportadora, justamente subordinada à dinâmica da economia chinesa. A China não é foco da discussão aqui, mas é importante destacar as diferenças. A análise mais profunda está em Sawaya (2011; 2014), Amsden (2004) e para um foco interessante nos países asiáticos, veja Fine, Saraswati and Tqavasci (2013).

O controle pelo capital estrangeiro

A estratégia dos países latino-americanos que tiveram sucesso em construir uma estrutura industrial no pós II guerra mundial seguiu o interesse das grandes corporações multinacionais estrangeiras que, como produtoras de bens de mais elevado padrão tecnológico, passaram a controlar o núcleo das cadeias de valor, principalmente de bens de consumo duráveis. Essa estratégia conjugada com os programas de substituição de importações que, se por um lado, obrigou-as a criar nesses países uma cadeia de fornecedores nacionais de partes peças e componentes, o que promoveu algum *spillover* de tecnologia e criou uma nova estrutura produtiva, por outro manteve esses setores industriais controlados pela grande corporação estrangeira tanto por sua dependência tecnológica como produtiva. Em muitos casos essas corporações funcionavam como

oligopólios e oligopsônios, com poder sobre os mercados que só cresceu ao longo do tempo. Isso manteve as empresas de capital privado nacional, fornecedoras das empresas estrangeiras, dependentes de importação de bens de capital e tecnologia para sua modernização, bem como subordinadas às estratégias dessas empresas estrangeiras localizadas no núcleo de controle das cadeias de valor.

A grande crise do endividamento externo nos anos 1980 que, em grande parte, resulta da onda de modernização industrial com importação da década de 1970, além de mostrar a vulnerabilidade e a fragilidade do desenvolvimento com capital multinacional, obriga esses países a submeterem-se ao Fundo Monetário Internacional e ao sistema bancário internacional que passam a ditar as políticas econômicas internas ao gosto das estratégias do grande capital transnacional que se constituía e se fortalecia no mundo. Subordinam-se às políticas neoliberais que materializavam a pressão por reestruturação do capital multinacional no mundo e que irá torná-lo transnacional ao permitir o amplo processo de centralização global de capital, principalmente nos anos 1990.

As Corporações se fortalecem neste processo. Altera-se a estratégia de localização mundial dessas empresas. Uma onda de reestruturação produtiva mundial envolve fusões e aquisições ao redor do planeta, bem como a redistribuição centralizadora das unidades produtivas em determinados lugares (ver Dicken, 1992; Sklair, 2001). Trata-se de um processo de centralização global de capital (Cohen, 2005, p.75). Se as políticas de liberalização comercial e financeira tomam corpo nos anos 1980, nos anos 1990 essas políticas se instalam dentro dos aparelhos de Estado e sua burocracia, em cada Estado nacional, tornando ativas as políticas neoliberais no mundo (Wood, 2003, p.49). O mesmo ocorreu nas economias Latino-Americanas de forma mais radical, uma vez que sua estrutura industrial de base tecnológica já estava sob controle do capital estrangeiro que se fortalece e se reestrutura com as políticas neoliberais.

Nos anos 1990 torna-se mais claro o grau de subordinação e dependência dessas economias periféricas. As grandes corporações, em seu processo de transnacionalização que caracteriza a centralização global de capital, exigem e pressionam os Estados Nacionais a adotarem as políticas liberalizantes que lhes permite realizar os processos de fusões aquisições, remanejamento de plantas produtivas e de fornecedores para partes diferentes do mundo. Nesse processo, por exemplo, o setor de autopeças criado no Brasil sob a lógica da substituição de importações como fornecedor privado nacional de partes, peças e componentes para as grandes montadoras estrangeiras de veículos

instaladas no país, se reduz a um terço e, em sua maior parte, torna-se responsável pelo fornecimento de componentes de tecnologia menos sofisticada.

Up until the gradual dismantling of tariff barriers in successive rounds of negotiation in GATT, one of the determinants of FDI and the setting up of foreign affiliates was trade barriers, as well as the need to compete with domestic firms, enjoying the protection that this provided. It was only once liberalization and deregulation, as initiated by the Thatcher and Reagan governments, had started breaking down the prevailing trade regime of international interdependence between still partly autonomous national economies and opened the door to the establishment of the WTO that vertically integrated TNCs emerged. Transnational vertical integration consisted in the creation of affiliates in different countries, either by new investment or by acquisitions which then produce components according to an international division of labour (Chesnais, 2016, p.139).

Nessa nova ordem, quem define a estratégia de produção e controla a cadeia de valor é a empresa que está no coração da cadeia. A integração vertical caracteriza o processo de transnacionalização do capital que toma fôlego no mundo principalmente nos anos 1990 permitindo a centralização mundial do capital e o aprofundamento das relações de controle sobre mercados e produtos, bem como a apropriação do valor resultado de outras partes da cadeia. “The most common version of FDI is dividing the manufacturing process in segments in which various parts of finished products are made by two or more subsidiaries in two or more countries anywhere in the world... (Cohen, 2007, p.72). Esse movimento tem sua base e estrutural fundadas nas políticas liberalizantes defendidas e levadas a cabo no mundo desde os anos 1980 que fortaleceram o poder das corporações, agora TNC, nos países periféricos que se industrializaram sob sua dependência.

O controle das cadeias de valor, a centralização de capital, não se dá mais apenas por relações de propriedade, embora esta seja sua forma mais visível (ver Chesnais, 2016, p.165). A essa forma de controle deve ser adicionada as modernas relações contratuais que amarram verticalmente fornecedores na cadeia de valor espalhados em diferentes lugares no mundo. “Strategic alliance consists only of formally specified areas of collaboration between cooperating companies who remain legally independent of one another...” (Cohen, 2007. P.75). A centralização horizontal pelo controle de marcas e produtos similares que atingem diferente público com diferentes níveis de renda envolvem contratualmente, além do controle sobre a propriedade, fornecedores aparentemente independentes amarrados por licenças para produzir e contratos de fornecimento ou direitos de venda. As corporações mantêm as marcas e estruturas

produtivas independentes embora controladas por relações contratuais. A estratégia é atingir e controlar os diferentes mercados localizando-se no núcleo central da cadeia de valor sem necessariamente o peso de deter a propriedade.

MNCs are “huge organizations with considerable control over economic resources; they are not just business firms, but the most complex and most highly developed organizations in world capitalism, operating in the most important branches and the most highly concentrated sectors of the economy. These giant firms and their global strategies have become major determinants of trade flows and of the location of industries and other economic activities . . . These firms . . . have become major players not only in international economic but in international political affairs as well (Cohen, 2005, p. 53).

Neste novo cenário, os países que lograram se industrializar com estruturas produtivas controladas por grandes corporações estrangeiras que agora se tornaram transnacionais acabam por subordinar-se aos interesses dessas grandes corporações dado o grau de controle que elas detêm sobre a estrutura produtiva nesses países. Elas decidem onde produzir determinado produto, parte, peça ou componente, em que país centrará sua estrutura produtiva, tudo em função de sua estratégia mundial. A Volkswagen decidiu centralizar sua produção de veículos populares no Brasil e de veículos de luxo no México. O comércio internacional tem a aparência de ser entre países, mas na verdade ocorre internamente à corporação. “...estima-se que insumos intermediários representam quase 60% do comércio de bens, exceto petróleo e derivados (Carneiro, 2017, p.100). A troca mercadorias e componentes ocorre entre as diversas unidades espalhadas pelo mundo contratualmente a ela conectadas ou de sua propriedade (ver também Chesnais, 2016, p.167).

“At a macro scale of capitalist system as a whole, ... internationalization ... of capital ... emphasizes the complex interconnections between the circuit of money, production and commodity capital. The very large TNC can be regarded as a microcosm of the interlocking internationalized circuits of capital, operating, as they do, in all three circuits at the same time (Dicken, 1992, p.145).

Essa lógica de funcionamento torna muito mais complexa as relações de dependência dos países que têm sua estrutura produtiva centrada no capital transnacional. Esses países, seus Estados nacionais, perdem o controle de sua estratégia, de suas instituições. São esses os Estados e países que se tornam subordinados ao processo mundial de acumulação agora mediado por grandes TNC.

As corporações se transnacionalizaram e se tornaram, em termos mundiais, relativamente independentes de Estados nacionais em determinado aspecto, mas, em outro, continuam dependentes dos aparelhos de Estado locais, das políticas implantadas por sua burocracia para levar adiante suas estratégias. Os Estados continuam nacionais e as empresas dependem deles para garantir o ambiente institucional e o espaço organizado que garanta a acumulação. Aqui está o cerne da luta neoliberal que não se caracteriza pelo enfraquecimento dos Estados nacionais, mas por sua apropriação pelos aos interesses das grandes corporações globais. As corporações dependem do controle sobre o aparato institucional para exercer seu poder sobre os locais em que se instala, produz e vende. “... o Estado continua sendo um ponto vital de concentração de poder capitalista, até mesmo ou especialmente, no capitalismo global de hoje, e o império do capital depende de um sistema de Estados múltiplos” (Wood, 2014, p.24). “A forma política da globalização é ... não um Estado global, mas um sistema global de Estados” (Wood, 2014, p.27-28).

Olhando-se a história no pós II guerra, quando é criada a estrutura de governança global que fortalece o capital multinacional em sua expansão, as grandes corporações até sua transnacionalização nos dias de hoje, parece haver uma interessante lógica na história que caracteriza o processo de inserção no capitalismo mundial dos países latino-americanos que lograram se industrializar de forma dependente. Determinados eventos históricos simultâneos parecem apontar para a existência de uma lógica determinada na esfera do capitalismo mundial.

- Após a reconstrução europeia do pós II guerra, ocorre uma onda de industrialização (1950-70) por meio de FDI de empresas da triad (Europa, Japão e EUA) na periferia, que industrializa países da América Latina (Brasil, México, Argentina em menor escala).
- Entre os anos 1960 e 1980, ditaduras militares alcançam o poder por golpes nesses países industrializados com capital multinacional.
- Na década de 1980, esses países sofrem fortes crises em seus Balanços de pagamentos, elevada dívida externa e, por conta disso, ao desvalorizarem suas moedas, enfrentam elevadas taxas de inflação até o início da década de 1990.
- As ditaduras militares caem em todos os países ao longo dos anos 1980/90 em simultâneo e de forma pacífica e negociada.

- Nos anos 1980 os países são obrigados a submeterem-se às políticas de ajuste do FMI e do sistema financeiro internacional que deterioram os aparatos produtivos estatais de forma violenta, ao impedir novos investimentos nessas empresas.
- Nos anos 1980/90 todos aplicam políticas anti-inflacionária fundadas em planos de estabilização monetária com âncora cambial, dolarização direta (Argentina) ou indireta (Brasil) e debelam a hiperinflação.
- Em 1990, submetem-se às políticas do Consenso de Washington, ao neoliberalismo em simultâneo como estratégia acoplada aos seus planos de estabilização. Promovem uma onda de liberalização financeira e comercial, bem como a privatização das empresas Estatais que haviam sido sucateadas nos anos 1980.
- Entre os anos 2000 e 2010, também curiosamente, observa-se a ascensão de governos democraticamente eleitos voltados à realização de políticas sociais, diante do fracasso do neoliberalismo dos anos 1990.
- A década de 2010 é marcada pela queda desses governos por eleições apertadas ou por golpe de Estado branco (de aparência legal).

Diante de tantos acontecimentos cronologicamente quase que simultâneos, a pergunta é como e por que, ou o que está por trás de tamanha coincidência do processo histórico desses países da América Latina. A hipótese aqui desenvolvida é de que há determinada organização global de interesses do grande capital transnacional que ocupa as estruturas produtivas e que ganha poder global desde o pós II Guerra. Nesse processo, se constitui uma forma de imperialismo que não mais se caracteriza por Estados invadindo militarmente outros Estados, mas que ocorre por dentro dos Estados, por dentro das instituições e aparelhos de Estado, por dentro de sua burocracia tecnocrata que torna concreta a ação política em cada Estado. “Assim como os imperativos de mercado se tornaram um meio de manipular as elites locais, os Estados locais mostraram ser uma correia transmissora muito mais útil para os imperativos capitalistas do que os antigos agentes coloniais...” (Wood, 2014, p. 29).

Apenas como exemplo, tomando-se o caso do Brasil, dados de 2016 dos 200 maiores grupos entre nacionais e estrangeiros (“Valor Grandes Grupos” 2017) e que envolvem mais de 5.000 empresas, pode se ter uma base do tamanho do capital transnacional. Os 200 grupos somam R\$ 3,9 trilhões em receita, 64% do PIB, da qual 27% são dos grupos estrangeiros. Quando se retira Petrobras, Bradesco, Itaú e Banco do

Brasil, a participação dos estrangeiros chega a 37%. Sem o setor financeiro, considerando apenas os setores comércio, indústria e serviços, a participação dos grupos transnacionais é de 36%. No setor industrial, as transnacionais concentram 28% da receita (37% sem Petrobras) e estão em segmentos dinâmicos e de mais elevado padrão tecnológico: material de transporte (veículos e peças), metalúrgico, eletroeletrônico, químico e alimentos e bebidas. Estão no coração da cadeia de valor em cada segmento. No setor serviços, vem crescendo a participação do capital estrangeiro que adquiriu empresas nos segmentos de telecomunicações e energia. Essas corporações são responsáveis por 44% do faturamento do setor (48% sem Telebras). No setor de comércio, as transnacionais focam nos segmentos de commodities e grande varejista, nos elos centrais de controle dessas cadeias; dentro dos grupos as transnacionais respondem por 47% do faturamento.

A moderna Corporação

As corporações constituem-se como um conjunto de empresas atadas em rede com um centro de controle. Chesnais (1996, p.33) já apontava que “os grupos industriais tendem a se organizar como ‘empresas-rede’. As novas formas de gerenciamento e controle, valendo-se de complexas modalidades de terceirização, visam a ajudar os grandes grupos a conciliar a centralização do capital com a descentralização das operações...”. A conexão entre as empresas e o controle pode se constituir por relações de propriedade ou participação acionária ou/e por relações contratuais de fornecimento ou de direitos e licenciamento para a fabricação de determinados produtos. Terceirização, Outsourcing, fornecimento por terceiros ou concessão de direitos contratuais para outras empresas sem relação de propriedade podem ser formas de relação de controle por contratos. As relações de controle pela propriedade são as mais visíveis, enquanto as relações controle por contratos firmados entre empresas independentes são difíceis de serem contabilizadas.

Willianson demonstra² como as empresas se interligam por sistemas baseados em contratos dentro da cadeia de valor em processos de verticalização (Willianson, 1985, caps 4, 5 e 11). É uma forma eficiente de descentralizar o processo decisório e diminuir os custos da administração sobre unidades dispersas mantendo, ao mesmo

² Mesmo não sendo este seu objetivo, dado que partia do problema de custos de transação.

tempo, o controle centralizado sobre a cadeia de valor. Cada unidade se comporta de forma independente, mas interligada contratualmente. Como aponta Choen, nesse sentido, “Corporation is no more than a web of contracts and other legal documents that tie together various parties to a specific company. In a broader legal term, a corporation (as distinct from a sole proprietorship or a partnership) is a freestanding entity separate from its owners” (Cohen, 2007, p.28).

Pode-se dizer que essa forma de organização da grande corporação permite um controle estratégico centralizado, eleva a capacidade de planejamento em meio à produção ou comercialização descentralizada. Essa é a forma mais moderna de centralização de capital ao garantir o controle sem envolver a propriedade. A descentralização da estrutura (Williamson, 1985, p.296) também permite que a corporação cresça e se espalhe em unidades produtivas pelo mundo sem os limites estruturais administrativos. A corporação torna-se um “enclave” que permite o planejamento cujo objetivo é controlar empresas relacionadas “a exemplo do que se passa com os pequenos fabricantes e fornecedores de componentes para automóveis produzidos para grandes multinacionais...” (Hodgson, 1994, p.199). As grandes montadoras de automóveis são corporações localizadas no coração da cadeia de valor e detém o controle da maioria de seus fornecedores via contrato, da mesma forma que controla os revendedores. Consegue assim determinar a margem de lucro das empresas conectadas contratualmente à empresa no centro e, dessa forma, se apropriar do valor criado nos outros elos da cadeia.

Já era conhecido o fato de que a descentralização da produção ou vendas em unidades independentes facilita o controle estratégico central. Como já afirmava Hymer nos anos 1970, “Descentralização não é o contrário da centralização”, ao contrário, “leva a centralização a um nível superior” (Hymer, 1978, p. 79). Com o desenvolvimento das corporações por esses mecanismos “aumentou enormemente sua capacidade para planejar em um nível mais alto ... cobrindo horizontes de tempo mais prolongados em um espaço geográfico mais amplo” (Hymer, 1978, p. 79). O controle é centralizado e a estrutura operacional pode estar espalhada estrategicamente em qualquer lugar do planeta (ver Hymer, 1978, p.81). Williamson e Cohen mostram como hoje que esse controle ocorre contratualmente. “A Growing number of major companies in the high-tech sector contract out – outsource – to specialized assemblers and manufacturers” (Cohen, 2007, p.84).

Um importante resultado dessas formas de centralização de capital verticais ou horizontais é o fato de que a empresa que controla o coração da cadeia de valor determina os preços de compra e venda. “The TNC itself sets the transfer prices of its goods and services within its own organizational boundaries ... this gives to TNV very considerable flexibility in setting its transfer prices to help achieve its overall goals ... to adjust transfer prices either upwards or downwards...” (Dicken, 1992, p.130). Assim a corporação que está no núcleo central de controle tem o poder de se apropriar do valor excedente criado em outros pontos da cadeia de valor oriundos de qualquer unidade de produção instalada em qualquer lugar do mundo, sem ter diretamente relações de propriedade, apenas por relações contratuais. Esse fato fortalece a corporação no centro do sistema, bem como impulsiona a concentração e a centralização de capital no centro do sistema pela apropriação de valor das empresas localizadas na periferia.

As relações contratuais constituem formas de controle tanto para trás, matérias primas, como para frente, produto acabado. No setor automobilístico o núcleo de controle da cadeia está nas montadoras finais dos veículos, sendo que a produção de partes peças e componentes pode estar espalhada no entorno ou em algum outro país; no setor de confecções, o centro de controle está na comercialização final dos produtos que distribuem sua produção por países periféricos de mão de obra barata; no setor de commodities agrícolas, o controle está nas empresas fornecedoras de adubos e sementes híbridas, muitas também detém o controle da comercialização (ver Chesnais, 2016, p.146). As TNCs “have been developing globally integrated competitive strategies” (Dicken, 1992, p. 144). “The Constant capital ([productive] assets), variable capital (employment) and commodity capital (sales) are located outside of its national domicile – that is, the extent to which It accumulates capital in circuits that are transnational...” (Carroll, 2010, p.91).

Multinacional ou transnacional?

A discussão sobre se a corporação é multinacional ou transnacional torna-se relevante quando se trata de quem tem o poder e o controle sobre ela. As corporações possuem escritórios de controle centralizados no espaço Norte-Atlântico e estruturas produtivas espalhadas pelo mundo (Carroll, 2010, p.108). O conceito multinacional está ligado à ideia de nação. Uma corporação multinacional é aquela que “have strong national attachments and whose foreign subsidiaries are units abroad” (Sklair, 2001, p.

48). Assim, esse conceito indica que a corporação possui seu domicílio em determinada Nação. Está ligado à ideia de Estado nacional e à existência de um controle nacional, ou da tradicional conexão imperial, de determinado Estado com suas grandes corporações que lhes abre caminho politicamente ou militarmente para sua expansão internacional. Também se infere do conceito a existência de uma relação de controle centro-periferia, o que aponta para uma situação de dependência e subordinação.

Na década de 1990, o uso do termo globalização³ buscava passar a ideia de que tratava-se de uma onda de internacionalização do capital no sentido de sua expansão dos países centrais para os periféricos, de um movimento que estava conjugado com o conceito de “convergência natural” dos países menos desenvolvidos rumo ao *catching up* para juntar-se aos desenvolvidos. O termo transnacionalização tornou-se providencial por passar a mensagem de que as corporações não teriam mais pátria ou centro, e por isso poderiam se localizar (comando e produção) em qualquer lugar do planeta como “empresa nacional” local. A corporação, por essa ótica, é vista como uma unidade produtiva que atua submetida à lógica de um hipotético “mercado”, onde estiver, sem qualquer importância a sua nacionalidade ou país de origem. O neoliberalismo apropriou-se dessa forma de pensar buscando igualar todos os países num “mundo plano”, sem diferenças ou hierarquias, no qual as corporações transnacionais seriam empresas sem pátria, esvaziando também o conceito de corporação como organismo hierarquizado. Essa forma de pensar deixa sem sentido os termos poder, controle ou mesmo imperialismo.

Essa discussão é bastante relevante sob o ponto de vista dos países periféricos que lograram se industrializar com capital estrangeiro localizados em setores tecnologicamente estratégicos. Esvazia-se de conteúdo quando se analisa concretamente a globalização dos anos 1990. Ao contrário do processo de expansão do capital do centro para a periferia no pós-guerra, esse movimento dos anos 1990 caracterizou-se por processos de reengenharia produtiva das grandes corporações, por fusões e aquisições que ampliaram a centralização global de capital em alguns poucos espaços. Sklair (2001), após mostrar setor a setor o processo, como em parte já havia feito Dicken (1992), conclui que a globalização foi o resultado de “biggest companies were either buying up smaller companies or making strategic alliances of various types with other major corporations and/or with smaller, more local companies and thereby locking them

³ Veja a discussão globalização versus mundialização em Chesnais, 1995, p. 32-4.

into their global networks” (Sklair 2001, p.75). Para tal basta verificar em diversos relatórios da UNCTAD da década de 2000 e o predomínio do FDI em fusões e aquisições.

Sklair (2001), em sua discussão sobre o assunto, aponta essa contradição, mas não percebe a perspectiva centro-periferia da relação. Isso se deve ao fato de sua análise partir de um ponto de vista Norte-atlântico. De fato, como demonstra, desde o pós II Guerra ocorreram processos de fusão e aquisição e *joint ventures* entre empresas Norte-americanas e Europeias borrando o conceito de multinacional. Por isso, tornou-se difícil definir se uma corporação específica é europeia ou norte-americana após uma operação internacional de fusão. Assim, sob o ponto de vista Norte-atlântico, parece fazer sentido o uso do termo transnacional. As corporações parecem perder a nacionalidade europeia ou norte-americana. Inclusive algumas empresas dos EUA transferem seus escritórios de controle para a Europa e outras fazem o inverso. As empresas se transnacionalizam de fato. Para Sklair, “transnational corporation are said to be globalizing, not global, to the extent that they operate in a world made up of nations-states, they are not necessarily dominated by them economically, politically, or in terms of culture-ideology” (Sklair, 2001, p.48).

O conceito de transnacional parece fazer mais sentido, tomando as próprias ponderações de Sklair, exclusivamente para os países que estão no circuito Norte-atlântico. Para os países periféricos não faz. Como os centros de controle das grandes corporações transnacionais se localizam fundamentalmente na Europa e EUA, continuaria válido, sob esse ponto de vista, chamá-las de corporações multinacionais com escritórios e centros de controle no espaço Norte-atlântico e com subsidiárias ou empresas subordinadas na América Latina. Para os países da América Latina, a transnacionalização do capital no centro, entre os países do centro, pouco modificou sua situação subordinada presente no antigo conceito “multinacional”. Inclusive porque os Estados desses países centrais passam a atuar em simbiose com os escritórios de controle do capital transnacional localizado em seu território, vendo-os quase que como se fossem nacionais. A constituição da União Europeia fortalece esse argumento ao conter a maioria dos escritórios de controle das 500 maiores corporações transnacional ao seu território (veja Carroll, 2010, cap.7).

O que se destaca da análise de Sklair é sua percepção desse processo e a formação de uma “classe capitalista” que controla centralmente as grandes corporações e que parecem perder a nacionalidade dentro do espaço Norte-atlântico, mas não em

relação ao mundo. “...it does reinforce many types of exploitation by these who own and control the major means of production of those who not. Globalization creates a new form of transnational class alliances across borders, and new forms of cleavages globally within countries” (Sklair, 2001, p.75). Os Estados periféricos não superam sua condição de dependente e subordinado. Parece ocorrer uma nova estrutura de dependência que constitui uma nova forma de imperialismo como aponta Wood (2014, p.28). Assim, ainda parece ainda mais lógico se pensar em relações centro-periferia no contexto atual, após o processo global de centralização de capital dos anos 1990.

“The commanding heights of the world economy are almost entirely occupied by firms from high-income countries ... In many sectors, two or three firms account for more than half of total sales revenues.” ... “In this context, well-known firm with superior technologies and powerful brands have emerged as system integrators, at the apex of extended value chains.” ... “The high degree of concentration in terms of market share that emerged in the era of globalization has been accompanied by an equally high degree of concentration in technical progress” (Nolan, 2010).

Quem controla as Corporações? Há um controle central?

Apontou-se acima que a industrialização da América Latina foi construída como uma espécie de apêndice, ou de forma subordinada, ao coração ou núcleo de controle das cadeias de valor que detém superioridade tecnológica sob o comando de grandes TNCs. Essa subordinação criou a estrutura industrial dos países que avançaram em seu processo de industrialização na América Latina. A pergunta agora é quem controla essas TNCs? Seriam empresas autônomas e independentes concorrendo entre si em um mercado livre como unidades capitalistas isoladas e, dessa forma, promoveriam como resultado “natural”, o desenvolvimento de países periféricos garantindo uma espécie de “convergência” por *spillover* natural de tecnologia? Seriam unidades que quando transpostas para outras regiões se tornariam empresas locais que perderiam sua nacionalidade e atuariam desvinculadas de algum centro de controle?

Uma parte dessas perguntas já foi respondida antes. Se entre os anos 1950 e 1970 o movimento de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) sugeria um processo de expansão do capital multinacional do centro para a periferia num aparente processo de convergência, o endividamento externo dos países nos anos 1980 mostrou a nova forma de dependência criada. Da mesma forma, o tipo de IDE dos anos 1990, caracterizado

por amplos processos de fusão, aquisição e joint ventures entre as grandes corporações multinacionais tornado-as transnacionais, processo que pode ser denominado “centralização” global de capital, demonstra como as TNCs, ao contrário, nunca se transformaram em empresas nacionais que, nesse processo de reestruturação global do capital, excluíram determinados espaços geográficos de sua estratégia global de acumulação e desindustrializaram parte da periferia antes industrializada. Onde está o comando desse grande capital? Teria perdido o centro de comando e tornado-se apenas global?

Se as análises das relações de dependência já apontavam uma relação subordinada da periferia com os centros industrializados sob comando do capital multinacional centralizado, dois estudos recentes e profundos – um de Sklair (2001) e outro de Carroll (2010), repletos de dados e pesquisa de campo – demonstram que o movimento do capital resultou nos anos 1990 e 2000, apesar de torná-lo transnacional, em uma centralização de poder e controle ainda maior sob o comando das grandes corporações na Europa e Estados Unidos. As corporações têm seus escritórios administrativos nessa região, de onde controlam, por mecanismos de propriedade direta ou via contratos, uma enorme rede de subsidiárias produtivas e comerciais espalhadas em países escolhidos conforme sua estratégia central de distribuição de suas atividades produtivas e comerciais.

Segundo Carroll, entre os anos 1990 e 2000, a centralização de capital fortaleceu a interconexão estratégica entre as grandes TNC dentro desse espaço centralizado de controle. This “... suggests that corporate interlocking and successful capital accumulation are mutually reinforcing process, and that, particularly in Europe transnational networking makes a difference. Highly networked firms tend to remain near the top of the global corporate hierarchy and the boards of firms that have managed to stay near the top...” (Carroll 2010, p.100). This happen “without, however, introducing any major displacement of the networks from its Euro-Nort American centre of gravity” (Carroll 2010, p. 108). “We found that the ties that proliferated between 1996 and 2006 were largely focused upon Western Europe and the northern trans-Atlantic” (Carroll, 2010, p.110). O processo de globalização afetou de formas diferentes os países do centro e da periferia. Nos países do centro, ocorre uma aliança simbiótica das burguesias capitalistas que constituem uma classe capitalista centrada na Europa e EUA. A periferia que logrou se industrializar dependente do capital dos centros do sistema aprofundou sua relação de dependência em novas bases.

As 500 maiores corporações são todas transnacionais com seus escritórios de controle centralizados na Europa e EUA. Essas grandes corporações controlam uma enorme conjunto de subsidiárias, produtivas e comerciais, espalhadas pelo mundo. Em 2015 faturavam US\$ 30 trilhões, cerca de 40% do PIB mundial apenas contando-se diretamente a relação matriz-filial, portanto, sem contar o controle contratual em relações de propriedade. Segundo Cohen (2005), tomando-se os dados de 2005, “77,000 multinational companies ... operate 770,000 individual foreign subsidiaries and affiliates (Cohen, 2005, p.63). “If educated guesses about the value added of MNCs in their home countries are combined with the estimated value added of their overseas subsidiaries, companies having a multinational presence probably accounted for between 50 and 80 percent of the world’s industrial output in the early 2000s” (Cohen, 2005, p.56).

Essas corporações se fortaleceram e se centralizaram com apoio de um aparato institucional transnacional criado e administrado por elas próprias e que vem se fortalecendo desde o pós II Guerra mundial que Carroll aponta constituir o que chama de “policy groups”.

“The corporate-policy network is highly centralized... Its inner circle is a tightly interwoven ensemble of politically active business leaders; its organization core includes the Trilateral Commission, the Bilderberg Conference, the European Round Table of industrialists and the World Business Council for Sustainable development. ...The North-Atlantic ruling class remains at the centre of the process” (Carroll, 2010, p.201).

Estas instituições abriram caminho político para a transnacionalização do capital. São instituições privadas criadas pelas TNCs que atuam em uníssono para levar ao mundo, aos governos dispersos, as políticas que lhes garante a acumulação global de capital e o controle centralizado. Carroll analisa em detalhes o funcionamento e a origem dessas instituições. Mostra como estão interconectadas e localizadas e como as maiores corporações transnacionais, as 500 maiores, as controlam por meio da ocupação de cargos por seus executivos.

Destaca-se o papel dessas instituições na estruturação da ideologia neoliberal que define as políticas e as estratégias influenciando os aparelho de comando dos Estados nacionais, por dentro deles, subordinando-os à lógica do processo mundial de acumulação de capital e seu processo de centralização.

“...by the closing of twentieth century a well-integrated transnational corporate community had formed, and that neoliberal policy groups, themselves vehicles of globalization, were instrumental in its formation. ... They educate publics and states on the virtue of the neoliberal paradigm. In short, they are agencies of

political and cultural leadership, whose activities are integral do the formation of a transnational capitalist class” (Carroll, 2010, p.54-55).

A Corporação e o Estado Nacional

Os Estados nacionais que representam a condensação de forças das frações de classe em conflito permanente em um determinado espaço-nação (Poulantzas, 1985, p.148) estão dispersos, enquanto as TNCs criaram instituições que as unificam, que formulam políticas e estratégias globais, instituições que defendem seus pontos de vista e os disseminam nos encontros e reuniões anuais que juntam no mesmo espaço executivos, políticos e seus intelectuais orgânicos (principalmente economistas). Atuam com objetivo de cooptar frações de classe que possuem poder nos Estados locais para inocular seus interesses e influenciar a formulação de leis e políticas que as favoreçam.

O capital transnacional está organizado centralmente, os Estados não. Essa dispersão de forças torna mais fácil o controle sobre os Estados que aparecem como concorrentes dispersos disputando a atração das TNCs para seus territórios. Como afirma Michalet tratando dos Estados do centro, “... l’Etat ... deviant un simple facilitateur de l’activité des enterprise” (Michalet, 1999, 129-30). O domínio do capital sobre a política local, pela dispersão, torna-se mais forte. Assim, por atuar de forma organizada é capaz submeter aos seus objetivos tanto os Estados do centro como os periféricos.

“Transnational policy-planning bodies like the European Round Table of industrialists have come to play important roles in the constructing the consensus within business communities that enables corporate capital to project influence in political and cultural domains that transect national borders. ... such groups comprise a multi-organizational field, within what has been called global civil society, from which have emanated visions and policy proposals of a broadly neoliberal character” (Carroll, 2010, p.179).

A organização do capital tem por objetivo abrir o espaço para a acumulação ampliada mundial, sem deixar – ao contrário, busca impedir – que ações contra-arrestantes ou em defesa do interesse nacional, ações que historicamente sempre fizeram parte da própria natureza do Estado nacional capitalista, possam ser realizadas para administrar as contradições internas do próprio processo de acumulação de capital. As forças contra-arrestantes se enfraquecem e os próprios Estados passam a atuar em cada espaço local para o interesse do capital transnacional.

O Estado capitalista sempre atuou como regulador do processo de acumulação, como regulador dos contratos que permitem a apropriação do valor criado socialmente e sua reaplicação no processo de acumulação (Wood, 2014, p.106). Mantém essa atividade, mas tem agora sobre sua cabeça e dentro de seus braços burocráticos, intelectuais orgânicos formados nas grandes universidades da Europa e EUA, principalmente economistas ortodoxos, que atuam como “técnicos” na formulação de políticas econômicas defendidas por essas instituições transnacionais sob o controle do grande capital Transnacional. Esse capital pressiona os Estados por meio dessas organizações para garantir seu espaço para acumulação sem limites. “Essas corporações atuam no mundo, enquanto as instâncias reguladoras estão fragmentadas em 200 países” (Dowbor, 2017, p.47), e, por isso, têm poder de interferir política e ideologicamente.

Esse domínio que as corporações exercem no mundo por meio dessas instituições não é uma especificidade dos Estados dependentes como os Latino-americanos, mas envolve todos os Estados nacionais. Isso fica claro quando as corporações Norte-americanas com negócios na China forçaram o Governo dos EUA a abandonar “silenciosamente suas políticas de condicionalidade” que impunham restrições econômicas à China, forçando o governo Clinton em 1994 a suspender as medidas (veja Kissinger, Sobre a China, 2011 p.451). A mesma lógica pode ser vista no documentário “The Brussels Business: Who runs Europe”⁴ que mostra o trabalho de lobby das grandes corporações sobre o Parlamento Europeu. Se este poder aparece claramente nos próprios países do centro onde estão os escritórios de controle das TNCs, na periferia do sistema se manifesta pelo controle por dentro dos aparelhos de Estado e na burocracia. E, quando esses Estados periféricos escapam ao controle das mãos das TNCs, meios mais radicais como apoio ou fomento a golpes de Estado são utilizados.

“os analistas do pensamento dominante observam despreocupadamente que “as grandes empresas controlam totalmente a máquina de governo” (Robert Reich), reiterando a observação de Woodrow Wilson ... de que “os donos do governo dos Estados Unidos são os capitalistas industriais associados” (Chomsky, 2006, p.230).

Vale destacar que embora o grande capital transnacional tenha criado uma estrutura de governança global por meio de instituições paraestatais, a ação delas está

⁴ <https://www.youtube.com/watch?v=QFevdq4wZRw>

voltada exclusivamente para abrir caminhos para a acumulação global de capital, para seu controle global, para submeter os espaços relevantes à lógica da acumulação. Nesse sentido, elas não atuam e não podem atuar como um Estado mundial, uma vez que representam apenas o interesse do capital. Diferente dos Estados, não são o resultado da condensação das forças contraditórias em disputa na sociedade, mas representam apenas um grupo de interesse. Isso significa que não podem atuar como forças contrarrestantes como faziam os Estados nacionais no sentido de procurar minimizar os impactos das contradições internas da própria acumulação de capital. Por isso, ao final, as contradições se agravam e resultam nas crises do processo de acumulação. As crises se tornam mais agudas ainda na medida em que o grande capital também ocupa ou eleva seu controle sobre os Estados nacionais, impedindo-os de fazer políticas sociais ou mesmo de controle dos processos de acumulação. Por isso, as contradições se globalizam e tendem a se tornarem mais agudas.

As contradições dessa estrutura global apareceram na crise de 2008. A crise é o resultado de um mundo regido pelo capital e exclusivamente para o capital. Por conta da crise, aparece hoje uma contradição entre o movimento das TNC e dos Estados locais trazida principalmente por pleitos eleitorais que colocaram no poder local governos nacionalistas ou não totalmente engajados e sob controle das TNC. Esse fato traz ingredientes de complexidade maior.

“Os programas neoliberais da geração passada concentraram riqueza e poder em um número bem menor de mãos ao mesmo tempo em que arruinaram a democracia vigente ... A democracia acabou sendo debilitada à medida em que a tomada de decisão deslocou-se para Bruxelas ... o poder efetivo de moldar os eventos foi em larga medida deslocado das mãos dos líderes políticos nacionais para o mercado, as instituições da EU e as grandes corporações” (Chomsky, 2017, p. 298-9). “Hoje, os direitos das corporações transcendem aos dos meros humanos” (Chomsky, 2017, p.120)

Conclusão

O processo de industrialização com capital transnacional, principalmente quando ele está no coração da cadeia de valor e detém a tecnologia, eleva as relações de dependência e controle. O processo de globalização dos anos 1990 permitiu que o grande capital avançasse no seu processo de centralização global de capital que ao mesmo tempo em que espalha estruturas produtivas de forma controlada em alguns países escolhidos no mundo, centraliza cada vez mais o controle nos países centrais.

O grau de centralização foi possível e hoje se fortalece pelo poder da estrutura de governança supranacional que criou por uma para servir aos seus interesses. Essa estrutura agrega diversas instituições transnacionais. Os principais executivos administrativos CEOs, proprietários, políticos, intelectuais orgânicos formados em determinadas universidades, principalmente economistas participam dessas instituições de controle e frequentam seus encontros mundiais. Essas instituições servem diretamente aos interesses do capital, dessas grandes TNCs. O principal e mais importante projeto conhecido que saiu dessas instituições foi a defesa do neoliberalismo desde os anos 1980. Por meio dessas instituições foi possível construir um consenso neoliberal que invadiu os aparelhos de Estado, principalmente as universidades que forma os intelectuais orgânicos do sistema, fundamentalmente economistas, responsáveis pela construção dessa nova ideologia que se enraíza na estrutura burocrática dos Estados.

O controle sobre as cadeias de valor, sobre o fluxo e o preço das mercadorias, sobre a informação. Um sinal eletrônico disparado em uma loja do Wal-Mart nos EUA inicia a produção em Bangladesh por mão de obra quase escrava para entrega Just in time nos EUA, antes que a última peça seja comprada. Este é o mundo controlado pelo grande capital transnacional que realizou, sob a lógica capitalista, o planejamento global, que, ao contrário de organizar a sociedade, garante apenas as forças do capital para apropriar-se do máximo de mais valia produzida em qualquer parte do planeta.

Neste contexto, por condições estruturais, determinados países periféricos perderam continuamente sua autonomia relativa ao se inserirem de forma subordinada no circuito global do ciclo do capital, ao se submeterem às políticas neoliberais defendidas pelas instituições que estruturam a ideologia e o comando político do mundo para as TNCs. Elevaram seu grau de subordinação e dependência. As economias da América Latina desindustrializaram-se. Retornam à sua condição primário-exportadora. E, dada a necessidade do controle sobre os aparelhos de Estado que o capital possui, qualquer tentativa de modificação ou subversão a essa ordem globalmente imposta é impedida. A diferença para os períodos de ditadura anteriores é o grau de enraizamento do poder do capital na estrutura de classe interna e na burocracia, ao ponto de nem ser preciso violência explícita para manter o controle.

Bibliografia

- AMSDEN, Alice. *A Ascensão do “Resto”*: desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia, São Paulo, Unesp, 2004.
- BAMBIRRA, V. *O capitalismo dependente latino-americano*. Santa Catarina, Insular, 2012.
- CARDOSO, F. H. & FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaios de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro, Zahar, 1981.
- CARNEIRO, Flávio Lyrio. Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor. In OLIVEIRA, I.T.M, CARNEIRO, F.L., SILVA FILHO, E.B. (orgs) *Cadeias Globais de Valor, políticas públicas e desenvolvimento*. IPEA, 2017.
- CARROLL, W.K. *The Making of a Transnational Capitalist Class: corporate power in the 21st century*. ZLondo-New York, Zed Books, 2010.
- CHESNAIS, François. *Finance Capital Today: corporations and banks in the lasting global slump*. Netherlands, Brill Academic Publishers, 2016.
- CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*, São Paulo, Xamã, 1995.
- CHOMSKY, N. *Os Estados fracassados: o abuso do poder e o ataque à democracia*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2006.
- CHOMSKY, N. *Quem manda no mundo?* São Paulo, Planeta, 2017.
- COHEN, E.D. *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: avoiding simplicity, embracing complexity*. New York, Oxford, 2007.
- DICKEN, Peter. *Global Shift: the internationalization of economic activity*. London, Paul Chapman Publishing, 1992.
- DOWBOR, L. *A era do capital improdutivo: a nova arquitetura do poder; dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta*. São Paulo, Outras Palavras, 2017.
- FINE, B. SARASWATI, J. and TAVASCI, D. (orgs). *Beyonde the developmental state: industrial policy into the twenty-first century*. London, Pluto press, 2013.
- HIRSCHMAN, A. O. *Essays in trespassing: economics to politics and beyond*. Londo/ New York, Cambridge University Press, 1981.
- HYMER, S. *Empresas Multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro, Graal, 1978.
- KISSINGER, H. *Sobre a China*. Rio de Janeiro, Objetiva, 2011.
- MICHALET, C-A. *La séduction des Nations ou comment attire les investissements*. Paris, Economica, 1999.
- POULANTZAS, Nicols. *O Estado, o Poder, o Socialismo*. Rio de Janeiro, Graal, 1985.
- PREBISCH, R. “O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais” in Bielschowsky, R. *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*, vol 1, São Paulo, Record, 2000.
- SAWAYA, R. R. *China: uma estratégia de inserção no capitalismo mundial* em III seminário sobre pesquisa em relações internacionais, textos acadêmicos, Brasília, Fundação Alexandre Gusmão, 2011.

SAWAYA, R. R. *Poder Econômico, desenvolvimento e neoliberalismo no Brasil*. In Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, nº 39, outubro de 2014, Rio de Janeiro, 2014.

SKLAIR, L. *The transnational capitalist class*. Oxford-UK/Victoria-Australia, Blackwell, 2001.

WILLIANSO, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York The Free Press/Macmillan, 1985.

WOOD, Ellen. *Democracia Contra Capitalismo: a renovação do materialismo histórico* São Paulo, Boitempo, 2003.

WOOD, Ellen. *O Império do Capita*, São Paulo, Boitempo, 2014.

NOLAN, P. & ZHANG, J. *Global Competition after the financial crises* In New Left Review 64 pp. 97-108, July-Aug, 2010.

DOS SANTOS, T. *A teoria da dependência: balanço e perspectivas*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2000.

HODGSON, G. *Economia e Instituições: manifesto por uma economia institucionalista moderna*. Portugal - Oeiras, Celta, 1994.