

A Internacionalização do Capital Monopolista¹

John Bellamy Foster; Robert W. McClesney; e R. Jamil Jonna

Em artigo de 1997, sob o título *More (or Less) on Globalization*, Paul Sweezy havia se referido às “três tendências subjacentes mais importantes na história recente do capitalismo, o período que se inicia com a recessão de 1974-75: (1) o arrefecimento da taxa global de crescimento; (2) a proliferação por todo o globo das corporações multinacionais monopolistas (ou oligopolistas); e (3) o que pode ser chamado de financeirização do processo de acumulação capitalista” (Sweezy argumenta que a globalização não é uma tendência recente do capitalismo, mas um aspecto de sua história)². A primeira e a terceira destas três tendências – de estagnação nas economias ricas e de financeirização da acumulação – têm sido objeto de discussão ampla desde o início da grave crise financeira de 2007-09. Porém, a segunda tendência, que pode ser chamada de “internacionalização do capital monopolista”, tem recebido atenção bem menor. De fato, o discurso

¹ Versão em português por Sebastião Ferreira da Cunha. Mestre em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal de Uberlândia e doutorando em Desenvolvimento Econômico pela Unicamp; Professor do Departamento de Ciências Econômicas e Exatas do ITR, da UFRRJ. E-mail: sebacunha@yahoo.com.br. Artigo original publicado em: *Monthly Review*, v. 63, n. 2, jun. 2011.

² Paul M. Sweezy. *More (Or Less) on Globalization*. *Monthly Review* 49, n. 4, p. 3-4, September 1997. [N.T. As referências bibliográficas foram mantidas em sua forma de origem e na língua inglesa, em notas de rodapé, como organizaram os autores].

neoliberal dominante – também absorvido pela esquerda – afirma que a tendência ao monopólio é discussão passada. Nesta narrativa, a estrutura oligopolista do início do capitalismo pós-Segunda Guerra Mundial nos Estados Unidos e em vários lugares foi quebrada e substituída por uma nova era de competição global intensa.

Não é nossa intenção discutir, nas páginas seguintes, que estas percepções de concorrência global crescente estavam todas equivocadas. Em vez disso, sugerimos que a renovada competição internacional evidente desde os anos 1970 era muito mais limitada do que comumente se supõe. O período tem dado lugar a uma nova fase do capital global monopolista financeiro em que a produção mundial tem sido incrivelmente dominada por relativamente poucas corporações mundiais capazes de exercer considerável poder de monopólio. Em suma, nós somos confrontados por um sistema de oligopólio internacional. Nós apresentamos as linhas gerais do nosso argumento com explanações e evidências empíricas. Nosso tratamento dado a essas questões levantará, sem dúvida, tanto respostas quanto perguntas. Entretanto, nosso objetivo é demonstrar que abordar a internacionalização do capital monopolista é pré-requisito para compreender as tendências presentes na economia global, incluindo o período de crescimento lento e a financeirização das economias maduras.

As linhas gerais do que temos a dizer não serão, obviamente, uma revelação a todos os nossos leitores. Evidências da internacionalização do capital monopolista têm ocorrido ao longo de décadas. Como Richard Barnet e Ronald Müller escreveram em 1974, em seu livro *Global Reach, The Power of the Multinational Corporations*:

A ascensão da corporação global representa a globalização do capitalismo oligopolista... A nova estrutura corporativa é o culminar de um processo de concentração e internacionalização que colocou a economia sob o controle substancial de algumas centenas de organizações empresariais que não competem umas com as outras, como pretendem as regras tradicionais do mercado clássico.³

³ Richard J. Barnet & Ronald E. Müller. *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*. New York: Simon and Schuster, 1974. p. 213-14.

Como em todos os casos de oligopólio, onde algumas firmas dominam determinadas indústrias ou esferas da produção, o que é evidente não é a competição no sentido clássico. Ao invés disso, somos confrontados com uma dialética de rivalidade e conluio⁴. Particularmente, a “concorrência via preços” – ou “guerra de preços”, como é frequentemente chamada no mundo dos negócios – é vista como muito perigosa, e geralmente evitada pelas corporações gigantes. Em vez disso, a concorrência entre firmas tem, em grande parte, outros contornos: a busca por baixos custos, que continua a ser a o pano de fundo para os negócios; a concorrência por recursos e mercados; e a diferenciação de produto.

A firma típica, ou representativa, hoje, é uma corporação multinacional monopolista – uma firma que opera em vários e numerosos países, mas está sediada em apenas um. Nos últimos anos, tem havido um crescimento das corporações multinacionais na periferia da economia capitalista, mas as principais empresas globais estão predominantemente sediadas nas nações ricas do centro (tanto mais quanto maior a firma). Como a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) afirma em seu World Investment Report de 2010, “A composição da lista das cem maiores TNCs (Corporações Transnacionais) confirma que os países da tríade (os EUA, a União Européia e o Japão) permanecem dominantes, “embora sua participação tenha diminuído lentamente”⁵.

Mark Casson, um dos principais analistas da corporação global, observo que em 1985: “De uma perspectiva geral de longo prazo, a MNE (Corporação Multinacional) do pós-guerra pode ser considerada simplesmente como a última e mais sofisticada manifestação de uma tendência para a concentração internacional de capital. Esta visão emerge

⁴ A noção de que uma dialética de rivalidade e conluio caracteriza firmas oligopolistas tem sido desenvolvida por Keith Cowling, baseada no trabalho de Baran e Sweezy, *Capital Monopolista*. Ver: Keith Cowling, “Monopoly Capitalism and Stagnation”, 155-66. *In*: Tracy Mott & Nina Shapiro (eds.). *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Josef Steindl* (New York: Routledge, 2005).

⁵ UNCTAD, World Investment Report, 2010 (New York: United Nations, 2010), 17-18.

mais claramente a partir da obra de Lênin (Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo)⁶.

Hoje, esta tendência se manifesta mais concretamente no crescimento dos oligopólios internacionais. Para Louis Galambos, um historiador de negócios da Universidade Johns Hopkins, “oligopólios globais são tão inevitáveis quanto o nascer do sol”⁷. De fato, como o Wall Street Journal afirmou em 1999:

De setor em setor, a marcha pela concentração tem sido inexorável... A indústria automobilística mundial está se aglutinando em seis ou oito empresas. Dois fabricantes americanos, dois japoneses e algumas empresas européias estão entre os prováveis sobreviventes. A lista dos maiores fabricantes de semicondutores mundial possui apenas meia dúzia. Essencialmente, quatro companhias controlam a oferta para o mundo da indústria fonográfica. Dez companhias dominam a indústria farmacêutica global e acredita-se que este número deverá diminuir pelo meio das fusões, já que até estes gigantes se acham pequenos para competir em todo o globo. No mercado mundial de bebidas leves, somente três companhias principais, e a menor, Cadbury Schweppens PLC, vendeu, em janeiro, parte de seus negócios internacionais à Coca-Cola Co., a líder. Apenas dois nomes fornecem para o mercado mundial da aviação comercial: Boeing Co. e Airbus Industrie⁸.

A mesma tendência é evidente em todas as áreas: como as telecomunicações, softwares, pneus etc. Isto se reflete nos níveis recordes de fusões e aquisições globais até 2007 (atingindo uma marca histórica de 4,38 trilhões de dólares), e em grandes aumentos no Investimento Direto Estrangeiro (IED), que está crescendo muito mais rápido que a renda mundial. O estoque de IED cresceu de 7% do PIB mundial em 1980 para em torno de 30% em 2009, com o

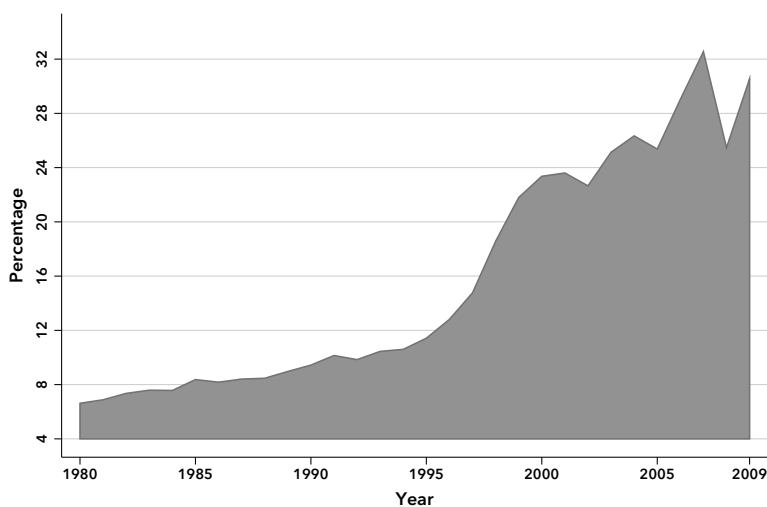
⁶ Mark Casson. “Multinational Monopolies and International Cartels”. In: Peter J. Buckley and Mark Casson (eds.). *The Economic Theory of the Multinational Enterprise* (London: Macmillan, 1985), 65; V.I. Lenin, *Imperialism, the Highest Stage of Capitalism* (New York: International Publishers, 1939).

⁷ Galambos, L. In: G. Pascal Zachary. “Let’s Play Oligopoly! Why Giants Like Having Other Giants Around?”. *Wall Street Journal*, March 8, 1999.

⁸ “Let’s Play Oligopoly!” *Wall Street Journal*.

ritmo acelerando no fim de 1990 (ver tabela I abaixo). Mesmo estes números são conservadores em demonstrar o crescente poder das multinacionais, uma vez que não captam as várias formas de conluio, como alianças estratégicas e acordos tecnológicos que ampliam o alcance global destas firmas. Tampouco existe qualquer contabilização da subcontratação massiva feita pelas corporações multinacionais, que estendem seus tentáculos por todas as áreas da economia global. Deste e de outros modos, a rápida expansão das multinacionais está criando um sistema econômico mundial concentrado, com as receitas das 500 maiores corporações globais perfazendo a faixa de 35-40 por cento da renda mundial⁹.

Gráfico 1 – Investimento Direto Externo (estoque interno) como percentagem da renda mundial – 1980-2009



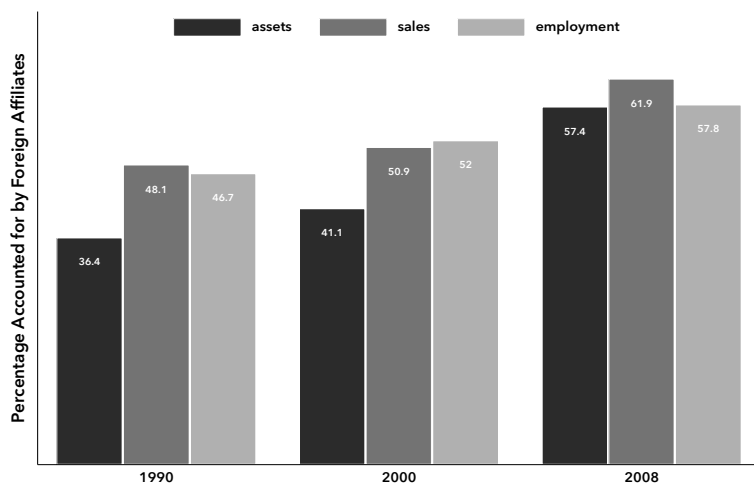
Notas: O estoque de IDE é o valor da parte de capital e de reservas (que incluem lucros retidos) das filiais atribuíveis atribuíveis a suas empresas-sede, mais a dívida líquida das filiais às empresas-sede.

Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), <http://unctadstat.unctad.org> (Geneva: Switzerland, 2011). PIB e IDE estão em dólares correntes.

⁹ Para dados e análises, ver: John Bellamy Foster; Robert W. McChesney & R. Jamil Jonna. Monopoly and Competition in the Twenty-First Century. *Monthly Review* 62, n. 11, p. 10-11, April 2011.

Como as corporações gigantes operam mais e mais não em um, mas em vinte ou até em mais de cinquenta países, a produção desloca-se para um plano global. É o que mostra o Gráfico II, pelo rápido crescimento na proporção de ativos, vendas e empregos contabilizados pelas afiliadas estrangeiras das cem maiores corporações multinacionais não-financeiras (não-bancárias) – classificadas de acordo com os ativos de suas filiais no exterior. Até recentemente, em 1990, as afiliadas estrangeiras das cem maiores multinacionais não-financeiras mundiais representavam apenas um pouco mais de um terço do total de ativos e menos da metade das vendas e emprego destas empresas, com produção baseada, em grande parte, em suas companhias sediadas em seus próprios países. Em 2008, entretanto, essas cem maiores corporações globais tinham mudado a sua produção mais decisivamente para suas filiais no exterior, que hoje respondem por cerca de 60 por cento do total de seus ativos e empregos, e mais de 60 por cento de suas vendas totais.

Gráfico 2 — Participação de filiais estrangeiras nos ativos (assets), nas vendas (sales), e no emprego (employment) das 100 maiores Corporações Multinacionais Mundiais não bancárias



Nota: A lista é composta por corporações multinacionais não-financeiras (MNC) classificadas por recursos estrangeiros. “As filiais estrangeiras” são definidas por uma posse de pelo menos 10 por cento pela sede. Se nenhum ativo estrangeiro, venda ou emprego foram relatados, a MNC não foi relacionada. Estes ativos foram primeiramente afetados em 1990, reduzindo o total a 78 MNCs.
Fonte: UNCTAD, Relatório de Investimentos Mundiais (New York: UNCTAD, 1993, 2002, e 2010).

As corporações gigantes americanas têm, nas últimas décadas, feito a transição para a produção em uma escala verdadeiramente global. A Tabela I apresenta dados sobre o total de ativos, vendas e empregos das oitenta corporações multinacionais americanas na lista das cem maiores multinacionais em todo o mundo (porque o mercado doméstico americano é tão grande e porque o *ranking* das cem maiores corporações multinacionais baseia-se exclusivamente em ativos de afiliadas estrangeiras, há apenas oitenta corporações americanas entre as cem maiores multinacionais em todo o mundo, quando se classifica desta forma). Estas oitenta corporações representam uma parte substancial dos ativos, vendas e empregos de todas as corporações multinacionais não-financeiras americanas: as *holdings* possuem cerca de 16 por cento de todos os ativos, em torno de 28 por cento das vendas e contabiliza aproximadamente 23 por cento dos empregos¹⁰. Metade ou mais dos ativos e da produção totais de todas as oitenta destas empresas americanas é atribuível às suas filiais estrangeiras, indicando que essas corporações estão profundamente engajadas na rivalidade/competição oligopolista mundial.

Como mostra a Tabela 1, a maioria dessas corporações americanas na lista das cem multinacionais experimentou, entre 2000 e 2008, substancial (e, em alguns casos, enorme) aumento na parcela de ativos, vendas e empregos de suas filiais no exterior. Para ficarmos em alguns exemplos, a parcela de ativos, vendas e empregos estrangeiros representou para as afiliadas externas da General Electric (GE) um aumento, de 36 por cento, 38 por cento e 46 por cento, respectivamente, em 2000, para 50 por cento, 53 por cento e 53 por cento em 2008 – tornando a GE primeiramente uma produtora global, em oposição ao nacional. Para a Ford, a parcela dos ativos, vendas e empregos das afiliadas externas cresceu mais dramaticamente, com ativos destas subindo sua participação de 7 por cento para 46 por cento do total

¹⁰ De acordo com dados da UNCTAD, o total americano são de sedes não-bancárias americanas e majoritariamente afiliadas estrangeiras não-bancárias. Ver Gráfico I e: Kevin B. Barefoot & Raymond J. Mataloni Jr. U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2008. *Survey of Current Business* 90, n. 8, 2010; Tables 16.2 e 18.2. As porcentagens de filiais estrangeiras são 12, 24,6 e 22,8 por cento de, respectivamente, ativos, vendas e empregos.

dos ativos da Ford entre 2000 e 2008, e as vendas e empregos de suas afiliadas externas cresceu de 30 por cento e 53 por cento para 59 e 58. Em 2008, entretanto, a empresa-mãe da companhia Ford contabilizou apenas um pouco mais de 40 por cento de ambos, vendas e empregos. De toda a força de trabalho da Coca-Cola em 2008, 86 por cento era de trabalhadores em suas afiliadas estrangeiras.

Estas empresas representam um extremo em termos de internacionalização das corporações multinacionais americanas. Para as multinacionais dos EUA como um todo (que incluem firmas de menor porte e financeiras, bem como corporações não-financeiras), as empresas americanas em 2008 ainda foram responsáveis por mais de dois terços, e filiais estrangeiras por menos de um terço, de sua combinação de valor adicionado, gastos de capital e emprego. No entanto, a participação das empresas estabelecidas no país no valor adicionado em 2008 havia caído cerca de 10 pontos percentuais sobre as duas décadas anteriores, sugerindo uma forte tendência para uma maior internacionalização das multinacionais americanas como um todo¹¹.

¹¹ Barefoot and Mataloni. "U.S. Multinational Companies", 207.

Tabela 1 — Ativos (assets), Vendas (sales) e Emprego (employment) estrangeiros das 18 principais Corporações Multinacionais não-financeiras americanas (classificadas por ativos das filiais estrangeiras) – 2000 e 2008

Multinational Corporation	Assets (billions \$ U.S.)				Sales (billions \$ U.S.)				Employment			
	2000		2008		2000		2008		2000		2008	
	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign
General Electric	437.0	36%	797.8	50%	129.9	38.1%	182.5	53%	313,000	46%	323,000	53%
Exxon	149.0	68%	228.1	71%	206.1	69.4%	459.6	70%	97,900	65%	79,900	63%
Chevron	77.6	55%	161.2	66%	117.1	55.5%	273.0	56%	69,265	31%	67,000	52%
Ford	283.4	7%	223.0	46%	170.1	30.4%	146.3	59%	350,117	53%	213,000	58%
Conoco	15.6	53%	142.9	55%	31.9	33.3%	240.8	31%	17,579	47%	33,800	45%
Procter & Gamble	34.2	50%	134.8	47%	40.0	49.8%	79.0	61%	*102,000	*43%	135,000	73%
Wal-Mart	78.1	33%	163.4	38%	191.3	16.8%	401.2	25%	1,300,000	23%	2,100,000	31%
IBM	88.3	49%	109.5	47%	88.4	57.9%	103.6	65%	316,303	54%	398,455	71%
Pfizer	33.5	57%	111.1	44%	29.4	34.0%	48.3	58%	90,000	62%	81,800	61%
Hewlett-Packard	*32.6	*52%	113.3	43%	48.9	56.3%	118.4	69%	*86,200	*52%	321,000	65%
General Motors	303.1	25%	91.0	45%	184.6	26.1%	149.0	49%	386,000	43%	243,000	52%
Johnson & Johnson	34.2	42%	84.9	47%	29.8	40.7%	63.7	49%	101,901	48%	118,700	59%
Liberty Global			34.0	100%			10.6	100%			22,300	59%
Alcoa	*28.4	*35%	37.8	71%	*22.9	*34%	26.9	47%	*72,500	*56%	87,000	66%
United Technologies	*34.6	*47%	56.5	47%	*31.0	*46%	58.7	52%	*203,000	*70%	223,100	65%
Kraft Foods			63.1	41%			42.2	49%			98,000	60%
Coca-Cola	20.8	80%	40.5	62%	20.5	62.3%	31.9	75%	37,000	76%	92,400	86%
Schlumberger Ltd.			32.0	78%			27.2	75%			87,000	78%

Fonte: UNCTAD, Relatório de Investimentos Mundiais (New York: UNCTAD, vários anos).

* Para 2001; † Para 2003.

A concentração do poder econômico do capital monopolista internacional também é evidente em vários tipos de alianças estratégicas construídas pelas corporações globais. Isto levou Joseph Quinlan, economista sênior da Morgan Stanley Dean Witter, a cunhar o termo “Capitalismo de Alianças”, em 2001. “O investimento direto externo e o comércio com outros países”, escreveu Quinlan, “são o principal, senão o único, meio de engajamento global”. Outros meios incluem “acordos de subcontratação, contratos de gestão, *turnkey*, *franchising*, licenciamento e partilha de produtos. De particular importância... foi o crescimento de alianças e parcerias estratégicas, que se tornaram destaque – se não

mais em algumas indústrias – ao longo da última década como fusões e aquisições globais”. Nas décadas de 1980 e 90, a Ford, por exemplo, formou dezenas de acordos globais de tecnologia com fornecedores de insumos para seus componentes, seus provedores de tecnologia de produção, seus fornecedores de equipamentos e outros fabricantes de automóveis.

As principais companhias aéreas do mundo têm se “fundido em várias mega-alianças”. Por exemplo, apenas uma delas, a Star Alliance, inclui a United Airlines, Continental Airlines e US Airways (EUA); Air Canada (Canadá); BMI (Reino Unido); Lufthansa (Alemanha); Brussels Airlines (Bélgica); Swiss (Suíça); Austrian (Áustria); Spanair (Espanha); Tap Portugal (Portugal); Lot Polish Airlines (Polônia); Croatia Airlines (Croácia); Adria (Eslovênia); SAS (Escandinávia); Blue1 (Finlândia); Aegean (Grécia); Turkish Airlines (Turquia); Egyptair (Egito); Thai (Tailândia); Singapore Airlines (Singapura); Tam (Brasil); Air New Zealand (Nova Zelândia); South African Airways (África do Sul); ANA (Japão); Asiana Airlines (Coreia) e Air China (China). “United e suas contrapartidas” na Star Alliance, explica Quinlan, “tem alcançado maiores economias de escala pela construção de alianças – associação de ativos, sejam eles aviões, *code-sharing*, programas de clientes frequentes, serviços de restauração, treinamento, manutenção, ou até mesmo programas de compras de aeronaves”. O resultado é, com efeito, uma frota global operando sob a liderança de uma única operadora, neste caso United. Mega-alianças deste tipo servem para ampliar o oligopólio internacional.

“Mesmo a Microsoft, sem dúvida uma das empresas mais poderosas do mundo”, Quinlan continua, “teve que entrar em várias alianças estratégicas (com Ericsson, British Telecommunications, Telmex e outras)... Como muitas outras companhias, a Microsoft espera posicionar-se no centro de uma constelação global, e, desta forma, alavancar recursos globais”¹².

¹² Joseph P. Quinlan. *Global Engagement* (Chicago: Contemporary Books, 2001), 37-41; UNCTAD. *The Universe of the Largest Transnational Corporations* (New York: United Nations, 2007), 3.

Uma grande parte do comércio mundial é dominada, atualmente, pela terceirização de corporações multinacionais. Uma estimativa grosseira é de que pelo menos 40 por cento do comércio mundial está ligado à terceirização¹³. Desse total, a subcontratação tem assumido um papel de grande porte. De acordo com as Nações Unidas, os acordos de subcontratação de corporações multinacionais estão, atualmente, na casa de centenas de milhares¹⁴. As corporações globais e suas afiliadas frequentemente dependem de subcontratar fábricas que exploram seus trabalhadores com a intenção de obter menores custos unitários de trabalho. Um exemplo bem conhecido é a Nike, que, como uma “corporação oca”, terceiriza toda a sua produção aos subcontratados na Ásia, em países como a Coreia do Sul, China, Indonésia, Tailândia e Vietnã. Em 1996, um sapato da Nike continha 52 componentes diferentes, produzidos por subcontratados em cinco países diferentes.

Na Indonésia, em 1990, onde a Nike manufaturou setenta milhões de pares de calçados apenas em 1996, meninas estavam sendo pagas com tão somente 15 centavos por hora, para uma jornada de trabalho de onze horas diárias. Trabalhadores indonésios, como um todo, trabalham a uma média de dois dólares por dia, bem abaixo de um salário mínimo. O Monitor Multinacional calculou que no final da década de 1990 o custo de trabalho para a produção de um par tênis de basquete, se produzido inteiramente no Vietnã, seria um dólar e cinquenta centavos – 1% do preço final de varejo (de 149,50 dólares) nos Estados Unidos¹⁵.

Usando subcontratados, que remove seu envolvimento direto na produção, a Nike tem sido hábil para tirar proveito de formas de coerção extrema do trabalho, enquanto neutraliza muitas das críticas associadas com algumas explorações brutais. Por exemplo, em 1997, uma investigação sobre o trabalho visitou a fábrica na cidade de Ho Chi Minh, operada por uma firma subcontratada da Nike de Taiwan, viu

¹³ Wladimir Andreff. “Outsourcing in the New Strategy of Multinational Companies: Foreign Investment, International Subcontracting and Production Relocation”. *Papeles de Europa* 18 (2009), 19.

¹⁴ Keith Cowling & Roger Sugden. *Beyond Capitalism* (London: Pinter Publishers, 1994), 35.

¹⁵ Walter LaFeber. Michael Jordan and the New Global Capitalism (New York: W.W. Norton, 2002), 107, 126, 147-49. Richard J. Barnet & John Cavanagh. *Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order* (New York: Simon and Schuster, 1994), 326-27. Jeff Ballinger. “Nike Does It to Vietnam”. *Multinational Monitor* 18 n. 3 (March 1997).

um gerente ordenar cinquenta e seis trabalhadores a correr ao redor do terreno da fábrica, e quinze desmaiaram devido ao calor. No início de 1998, uma equipe de filmagem da ESPN estava na cidade de Ho Chi Minh e assistiu a um gerente de uma empresa subcontratada coreana da Nike estapear um trabalhador por não ter espalhado cola de forma apropriada, e outro jogando um sapato em um trabalhador. Em respostas às críticas dirigidas a similares abusos, o bilionário da Nike, Phil Knight, respondeu em uma declaração que eram subcontratadas, não empresas que a Nike possuía ou geria¹⁶. Embora a Nike, posteriormente, tenha adotado novos padrões de trabalho em suas terceirizadas, continua a contar com a subcontratação através de oficinas, onde a exploração do trabalho é mais elevada¹⁷.

Os rivais oligopolistas da Nike, como a Reebok, são obrigados a usar as mesmas formas de terceirização – e coerção – através da subcontratação de fábricas exploradoras de trabalho para alcançar as altas margens de lucro derivadas de baixos custos trabalhistas, se quiserem permanecer no mercado. Um estudo recente da National Labor Committee indica que, em 2010, as mulheres que trabalham em El Salvador pela Singapore – subcontratada da Ocean Sky para fabricar camisetas da National Football League (NFL), encomendada pela Reebok, receberam “apenas oito centavos de dólar para toda camiseta NFL de 25 dólares” que produziu – sua renda foi de “três décimos de um por cento do preço de varejo da NFL”¹⁸.

Como “mais e mais empresas externalizam atividades não estratégicas”, confiando menos exclusivamente em IDE ou posse direta, o político francês Beatrice Appay argumenta: elas continuam a manter um “alto nível de controle através da subcontratação”. No entanto,

¹⁶ Anita Chan. “Nike and its Satanettes” (1999), em <http://.businessmsu.edu>.

¹⁷ “Nike’s New Game Plan for Sweatshops”. Bloomberg Business Week, September 20, 2004, <http://businesweek.com>. Sobre a questão de fábricas exploradoras na indústria têxtil internacional e de produção de calçados, ver: Robert J.S. Ross. *Slaves to Fashion: Poverty and Abuse in the New Sweatshops* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004).

¹⁸ Mujeres Transformando & Institute for Global Labour and Human Rights. “Ocean Sky Sweatshop in El Salvador: Women Paid Just 8 Cents for Each \$25 NFL Shirt They Sew” (Pittsburgh, PA: The National Labor Committee, January 24, 2011), em <http://www.globallabourrights.org>. Ver também: Bernard D’Mello. “Reebok and the Global Sweatshop”. *Monthly Review* 54, n. 9 (February 2003): 26-40.

esta tendência não é capturada na definição padrão das corporações multinacionais com base no IDE, que exclui todas as formas indiretas de controle e, portanto, mascara a verdadeira extensão do poder da MNC. Firms como Nike e Apple (que subcontratam sua produção à China) são vistas como corporações multinacionais monopolistas – capturando altíssimas margens de lucro através de suas operações internacionais e exercendo o controle estratégico sobre suas linhas de oferta – independentemente de sua relativa falta de IDE real.

Além disso, muitas dessas empresas com altos níveis de IDE, como a GE, são elas próprias grandes subcontratantes internacionais. Assim, a GE depende muito da subcontratante sediada em Cingapura, Flextronics e Kelon da China, para fornecer-lhe peças eletrônicas. Uma característica do mundo da subcontratação é que o subcontratante pode trabalhar, simultaneamente, para várias corporações gigantes diferentes, que agem em conluio, em vez de competir sob este aspecto. Assim, Flextronics, uma das maiores subcontratadas do mundo em produtos eletrônicos manufaturados, fornece peças não somente para a GE, mas, também para Honeywell, Compaq, Prattand Whitney, Nortel, entre outras¹⁹.

Bloqueios para o Entendimento do Oligopólio Internacional

Estranhamente, apesar do foco das discussões sobre política e economia ser cada vez maior sobre competição internacional, o crescimento atual de uma economia mundial mais monopolista tem sido largamente negligenciado, mesmo por aqueles à esquerda. O que fez a mudança para uma economia mundial dominada pelo oligopólio internacional de rivalidade ou de conluio tão difícil de se compreender tem a ver, principalmente, com cinco bloqueios comuns em nosso pensamento: (1) a tendência a pensar as categorias econômicas exclusivamente em termos nacionais, ao invés de internacionais;

¹⁹ Beatrice Appay. "Economic Concentration and the Externalization of Labour". *Economic and Industrial Democracy* 19, no. 1 (1998), 161. Yadong Luo. *Multinational Enterprise in Emerging Markets* (Copenhagen: Copenhagen Business Press, 2002), 199-200. Ver também: Keith Cowling & Roger Sugden. *Transnational Monopoly Capitalism* (New York: St. Martin's Press, 1987), 3, 88-90.

(2) um fetichismo do “mercado”, excluindo as análises do poder das corporações; (3) o que temos chamado de “ambiguidades da competição”; (4) a noção de que a financeirização e as novas tecnologias de comunicação têm engendrado uma competição global inexorável; e (5) um erro comum em nível internacional que confunde a concorrência entre capitais com concorrência entre trabalhadores.

Ao discutir a concorrência internacional do ponto de vista de dado estado-nação – particularmente de um ponto de vista dos Estados Unidos, que desde muito possui uma hegemonia na economia mundial – assume-se que a concorrência internacional está simplesmente crescendo, quando parece impingir em concentração industrial e o grau de monopólio naquele país. O exemplo mais evidente disto é o enfraquecimento do oligopólio restrito de fabricantes de automóveis dos EUA em Detroit como resultado da invasão de empresas estrangeiras, particularmente japonesas. O que é menos frequentemente reconhecido, entretanto, é que esse enfraquecimento fez parte da mudança da concentração e centralização da produção em um plano internacional. “Como as companhias americanas caíram no esquecimento em várias indústrias” na concorrência dos anos 1970 e 80, observou Galambos em 1994, em “The Triumph of Oligopoly”, “novos oligopólios começaram a surgir... independentemente do resultado desta concorrência, a forma que parece mais provável a surgir foi o oligopólio global”.²⁰ De fato, cinco empresas multinacionais, das quais duas (GM e Ford) são americanas, respondem, atualmente por quase metade da produção mundial de automóveis, enquanto dez empresas controlam setenta por cento da produção global. O oligopólio na produção de automóveis, assim, funciona em escala mundial, com todas as grandes empresas operando em um plano global²¹.

Um segundo bloqueio aos nossos pensamentos é a designação comum de relações econômicas em termos de forças e fluxos econômicos

²⁰ Louis Galambos. “The Triumph of Oligopoly”. In: Thomas Weiss and Donald Schaefer (ed.), *American Economic Development in Historical Perspective* (Princeton: Princeton University Press, 1994), 252.

²¹ World Motor Vehicle Production 2009. “OICA Correspondents Survey without double counts”. <http://oica.net>.

abstratos – o mercado –, ignorando o papel das corporações gigantes na formação do terreno econômico. A noção de livre mercado na teoria econômica atual tem pouco significado real além do fato de que exclui, explicitamente, o estado e, implicitamente, todas as considerações sobre o poder institucional dentro da economia: a saber, o papel desempenhado pelas grandes corporações²².

Terceiro, um bloqueio sério aos nossos pensamentos pode ser encontrado nas confusões em torno do conceito de concorrência – como esta é geralmente entendida na teoria econômica, por um lado, e em termos mais coloquiais (incluindo o usado no mundo dos negócios), por outro. Na teoria econômica, concorrência, no sentido mais amplo, repousa sobre a existência de um número considerável de pequenas empresas em que nenhuma delas tem poder para influenciar o mercado. Outros concorrentes, embora existam, são essencialmente anônimos. Por isso, a rivalidade direta entre as empresas é mínima. Visto a partir deste ponto de vista, como numerosos economistas, incluindo Milton Friedman, têm apontado, a rivalidade intensa que muitas vezes caracteriza mercados oligopolistas – com a qual a concorrência é quase exclusivamente associada atualmente – está mais próxima do monopólio em termos econômicos que de concorrência²³. Assim, é “a ambiguidade da concorrência”²⁴.

Na verdade, a contrapartida dialética de tal rivalidade oligopolista (muitas vezes confundida com simples competição) é uma tendência ao conluio, particularmente quando a ameaça da concorrência destrutiva via preços entre os gigantes está presente. A lógica desse processo foi bem descrito por Paul Baran e Paul Sweezy, em *Monopoly Capital*:

A típica corporação gigante... é uma das várias corporações produtoras de *commodities* que são substitutos mais ou menos perfeitos para outra. Quando uma delas varia o seu preço, o efeito será imediatamente sentido pelas outras. Se a empresa A reduz seu preço, alguma nova demanda pode ocorrer, mas o principal efeito será o de atrair clientes de empresas B, C e

²² Ver James K. Galbraith. “The Predator State” (New York: Free Press, 2008), 19-24.

²³ Milton Friedman. *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), 119-20.

²⁴ Foster, McChesney, & Jonna. “Monopoly and Competition in the ‘Twenty-First Century’”, 13-19.

D. Esta última, não querendo ceder espaço em favor de A, irá retaliar, reduzindo seus preços, talvez abaixo do apresentado por A. Enquanto o movimento original de A for feito na expectativa de aumentar seus lucros, o resultado líquido poderá ser deixar todas as empresas em pior situação...

Situações de mercados instáveis desse tipo eram muito comuns nas fases anteriores do capitalismo monopolista, e ainda ocorrem de tempos em tempos, mas elas não são típicas da atual fase do capitalismo monopolista. E claramente elas são anátema para as grandes corporações, com sua propensão para olhar em frente, planejando com cuidado, e apostando apenas quando há certeza. Para evitar tais situações, torna-se, portanto, a primeira preocupação da política corporativa, a condição *sine qua non* das operações de negócios organizadas e lucrativas.

O objetivo é alcançado pelo simples expediente de proibir o corte de preço como arma legítima de guerra econômica. Naturalmente, isto não aconteceu de uma vez só, ou como uma decisão consciente. À semelhanças de outros tabus poderosos, a guerra de preços evidenciou-se como uma experiência muitas vezes amarga, e deriva sua força do fato de que ela serve a interesses de poderosas forças na sociedade. Contanto que seja aceito e observado, as incertezas perigosas são removidas na busca racional do lucro máximo²⁵.

De acordo com essa análise, as grandes empresas em uma indústria madura não são rivais puras, mas, concorrentes oligopolistas que se encaixam no que Joseph Schumpeter chamou de “preços competitivos”²⁶. Os concorrentes não podem abaixar os preços sem esperar retaliação por parte de seus rivais. Dada a natureza destrutiva da guerra de preços, a tendência, como Baran e Sweezy sugeriram, caminha no sentido do conluio no reino dos preços. Corte de preços nas indústrias concentradas é raro, enquanto os aumentos de preços por parte das empresas geralmente ocorrem em conjunto, mais comumente sob a liderança da maior corporação da indústria.

²⁵ Paul A. Baran & Paul M. Sweezy. *Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1966), 57-59.

²⁶ Joseph A. Schumpeter. *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper and Brothers, 1942), 90.

Nosso argumento é que, com concentração e centralização em escala mundial e a proliferação de corporações multinacionais, que atualmente governam cada vez mais a produção mundial, a natureza da competição mudou – não só em nível nacional, mas, agora, também em nível internacional. Assim, para os economistas Edward Graham e Paul Krugman, que escreveram em 1995 “Foreign Direct Investment in the United States”, a direção destes IDEs é, em grande medida, um produto da “rivalidade oligopolista”²⁷. As empresas dominantes da atualidade se esforçam para obter maiores vantagens monopolistas através de controle estratégico de vários elementos da produção e da distribuição, enquanto resistem à genuína concorrência de preços, não só em nível nacional, mas, também, em nível internacional.

Um quarto bloqueio comum em nosso pensamento é a noção que o crescimento das finanças e as novas tecnologias de comunicação digital aumentou muito a concorrência de mercado por conta da tendência ao monopólio/oligopólio. Mas, a financeirização e a digitalização são, de fato, integralmente relacionadas com o desenvolvimento e maturação da grande corporação. As finanças tornaram possível a moderna corporação e aceleraram a centralização de capital, particularmente através de fusões e aquisições. Na época atual do capital monopolista financeiro global, o capital financeiro, uma vez que prometeu consolidações nacionais do poder econômico, está, agora, ampliando seu papel na consolidação da corporação em seu nível global. Além disso, as corporações financeiras têm sido, elas mesmas, cada vez mais sujeitas à concentração e centralização em escala mundial, tornando-se parte da migração transnacional de capital. A tecnologia da informação, que já foi tratada como o grande nivelador, é, ela mesma, submetida à monopolização global, ao mesmo tempo em que aumenta as tendências gerais de monopolização²⁸.

²⁷ Edward M. Graham & Paul R. Krugman. *Foreign Direct Investment in the United States* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1995), 193.

²⁸ John Bellamy Foster & Robert W. McChesney. “The Internet’s Unholy Marriage to Capitalism”. *Monthly Review* 62, no. 10 (March 2011): 1-30.

Um bloqueio final para a compreensão da tendência de monopolização global consiste de um erro simples de categoria, onde a *concorrência entre empresas* – que economistas têm primariamente em mente quando discutem concorrência – é confundir com *concorrência entre trabalhadores*.²⁹ As corporações procuram, por meio de estratégias de dividir para reinar, vantagens sobre diferentes mercados de trabalho local, regional e nacional, beneficiando a realidade de que, enquanto o capital é globalmente móvel, o trabalho – devido a uma combinação de razões culturais, políticas, econômicas e geográficas –, na maioria das vezes, não o é. Consequentemente, os trabalhadores, irão sentir cada vez mais a crise de emprego mundial e a concorrência salarial, e o grande capital goza de alargamento das margens de lucro frente os fundos de salários e as condições de trabalho. Nem no *mainstream* ou nos radicais tal concorrência entre trabalhadores é considerada concorrência econômica, que se relaciona, primariamente, com a empresa e a determinação de preço.

Na teoria marxista, a concorrência entre trabalhadores, distinta da concorrência entre capitais (ou condições próprias de concorrência), está relacionada com a luta de classes. É uma forma de conflito gerado entre os trabalhadores pelo capital através da criação de um exército industrial de reserva de desempregados. Esta estratégia de dividir para reinar integra excedentes de trabalho distintos, garantindo um fornecimento constante e oferta crescente e constante de recrutas para o exército de reserva global, que existe dado pelo emprego precário e a ameaça constante de desemprego³⁰. Para o sociólogo francês Pierre Bourdieu, “a violência estrutural do desemprego”, incluindo o “temor provocado pela ameaça de perder o emprego”, é a “condição do funcionamento ‘harmonioso’ do individualismo do modelo microeconômico”. Ou, como o lendário capitalista americano Samuel Insull afirmou há quase um século, com a

²⁹ Concorrência, na economia, é, em grande parte, concorrência entre firmas sobre produtos e vendas. Concorrência entre os trabalhadores no mercado de trabalho encontra-se, em grande parte, fora dessa concepção. Sobre a relevância desta distinção, ver: Cowling & Sugden. *Transnational Monopoly Capitalism*, 4.

³⁰ O papel de “dividir e reinar” como uma estratégia-chave, que define as ações das corporações multinacionais, é discutida com mais detalhe na seção “A Lei da Dimensão da Empresa e a Crescente Ascensão da Corporação Multinacional”, abaixo.

candura de uma era de relações pré-públicas, “Minha experiência é que a maior ajuda para a eficiência do trabalho é uma longa fila de homens esperando no portão”³¹.

Hoje, muitas vezes ouvimos – na ideologia de concorrência nacional tantas vezes utilizada para canalizar a insatisfação de classe – que os trabalhadores americanos enfrentam uma maior concorrência por empregos com trabalhadores mexicanos, chineses, indianos *etc.* Em nossa opinião, isto não é um reflexo do aumento da concorrência – certamente não no sentido que este termo é usado em economia – mas do crescimento das corporações multinacionais monopolistas, que, através de seu grande número de afiliadas no exterior, seu ainda maior número de subcontratadas, e sua influência corruptora sobre governantes nacionais e executores de políticas, são hábeis em utilizar uma estratégia de dividir para reinar no que diz respeito aos trabalhadores do mundo. A concorrência entre trabalhadores é agravada com o crescimento da internacionalização do capital: eles são dois lados da mesma moeda. O resultado é uma intensificação mundial da taxa de exploração (e do grau de monopólio). A influência das tarifas e controles de capitais foi reduzida através do GATT e da OMC, sob a liderança do capital do centro, porque as corporações imperiais acreditaram que eles eram fortes o suficiente para superar as empresas na periferia. O livre movimento do capital resultante tem contribuído para a estagnação dos salários reais ou queda atual dos salários dos trabalhadores privilegiados nos países do centro do capitalismo, enquanto piora as condições da grande maioria dos trabalhadores mais pobres da periferia.

A Lei de Crescimento da Dimensão da Empresa e o Crescimento da Corporação Multinacional

Desde a sua criação, o capitalismo tem sido um sistema dirigido, sobretudo, pela acumulação de capital, com base no controle e exploração da força de trabalho – com concorrência entre capitais

³¹ Pierre Bourdieu. *Acts of Resistance: Against the Tyranny of the Market* (New York: The New Press, 1999), 98; Insull, citado em: Arthur M. Schlesinger, Jr. *The Crisis of the Old Order* (New York: Houghton Mifflin, 1957), 120.

representando o mecanismo que acelera a acumulação como uma lei imposta a todos os capitais e ao capital individual. Como escreveu Marx: “O desenvolvimento da produção capitalista torna-se necessidade constante para aumentar a quantidade de capital estabelecido em uma determinada empresa industrial, e a concorrência subordina todo capitalista individual às iminentes leis da produção capitalista, como leis externas e coercitivas. Isto o impele a manter expandindo seu capital, de modo a preservá-lo, e ele só pode estendê-lo por meio da acumulação progressiva”³². A acumulação naturalmente anda de mãos dadas com a concentração e centralização de capital e a monopolização dos principais meios de produção em relativamente poucas mãos.

Olhando para trás na história do capitalismo, nós podemos observar evidências do que o mais famoso analista de corporações multinacionais, o economista radical Stephen Hymer, chamou “A Lei de Crescimento da Dimensão da Firma”. Em suas palavras: “Desde o início da Revolução Industrial, tem ocorrido uma tendência para o crescimento da firma representativa, da fábrica, da corporação nacional à corporação multidivisional e, agora, à corporação multinacional”³³. No início do capitalismo mercantilista, uma das principais maneiras de produzir era o sistema *putting-out*, pelo qual um capitalista provinha trabalhadores com os meios de produção e as matérias-primas para trabalhar em suas casas, e depois colhia os produtos resultantes das atividades dos trabalhadores, remunerando-os a uma quantia mínima. Este sistema, entretanto, tinha a desvantagem de não permitir que o capitalista supervisionasse o processo de trabalho diretamente³⁴. Como resultado, a organização da produção moveu-se em direção à oficina – ou o que Marx chamou de fase da “cooperação” – na qual os trabalhadores foram reunidos e submetidos a um único proprietário-gerente. Este processo preparou o cenário para uma mais desenvolvida divisão do trabalho (exemplificada por Adam Smith em sua famosa discussão sobre a fábrica de alfinetes).

³² Marx. *Capital*. Vol. 1 (London: Penguin, 1976), 739.

³³ Stephen Herbert Hymer. *The Multinational Corporation: A Radical Approach* (New York: Cambridge University Press, 1979), 54.

³⁴ Stephen A. Marglin. “What Do Bosses Do?: The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production”. *Review of Radical Political Economics* 6, n. 2 (Summer 1974): 80-104; Cowling & Sugden. *Transnational Monopoly Capitalism*.

Esta internalização de relações que anteriormente eram de mercado foi o início do sistema fabril, que precedeu a introdução generalizada de máquinas³⁵.

Em termos marxistas, a divisão do trabalho sob o capitalismo poderia ser vista como evoluindo amplamente a partir do período da “manufatura”, ou seja, a criação de bens simplesmente através do trabalho humano aplicado a matérias-primas, ao período da “indústria moderna” (ou maquinofatura), marcado pela subordinação do trabalho às máquinas, e que corresponde à própria Revolução Industrial. A essência de todo este processo foi a evolução do controle da força de trabalho pelo capital na fábrica, que então gerou um maior produto excedente, ou lucro.

O desenvolvimento inicial da divisão do trabalho na oficina e em condições de fábrica foi associado com a pequena propriedade de gestão familiar³⁶. No entanto, a concentração e a centralização de capital fez com que a pequena empresa familiar fosse logo substituída pela grande corporação industrial. Assim, o capital individual representativo cresceu em dimensão. Isso se deveu não somente para facilitação da acumulação de riqueza (ou concentração), mas também à centralização: o fato de que grandes capitais geralmente enfrentam (e absorvem) os menores. A centralização foi bastante reforçada pelas finanças, o que facilitou as fusões e aquisições gigantescas. Em 1901, por exemplo, 165 empresas siderúrgicas foram anexadas em um ano para criar a U.S.Steel, a primeira corporação de bilhões de dólares, com o império financeiro J. P. Morgan provendo o crédito necessário³⁷.

Grandes empresas desfrutaram de vantagens enormes sobre as pequenas empresas: não somente as economias de escala de todos os tipos, mas, também, vantagens especificamente monopolistas resultantes de barreiras à entrada e a capacidade, portanto, de obter

³⁵ Como argumentou John Dunning, Marx, e depois dele Rudolf Hilferding, foram os primeiros a desenvolver a noção de internacionalização para explicar o crescimento da empresa; no entanto, em suas teorias, a internacionalização não ocorreu por meio dos custos de transação – como na teoria neoclássica da firma, de Coase – mas dentro de um contexto de controle e exploração do trabalho. Ver: John H. Dunning, *Explaining International Production* (London: Unwin Hyman, 1988), 130-32.

³⁶ Karl Marx, *Capital*, vol. 1, part 4.

³⁷ Richard Edwards, *Contested Terrain* (New York: Basic Books, 1979), 44, 226-27.

rendas monopolistas. Além disso, uma vez que uma empresa tornou-se grande o suficiente para impactar a economia em geral, ela exerce o seu poder na esfera política, o que lhe permite receber mais intensamente subsídios e suporte do estado – como toda a história do capitalismo monopolista tem demonstrado³⁸. Consequentemente, no século XX, a empresa típica não era mais a pequena empresa familiar alardeada nos *Princípios de Economia* de Alfred Marshall, mas a grande corporação monopolista³⁹.

O controle gerencial do trabalho no estágio do capitalismo concorrencial foi bastante simples ou rude⁴⁰. Mas, como as empresas aumentaram de tamanho, juntamente com a expansão do mercado, uma divisão mais complexa e sistemática de trabalho tornou-se possível sob o novo regime do capitalismo monopolista. A introdução da gestão científica de Frederick Winslow Taylor era bem conhecida no início do século XX, em que o conhecimento e controle do processo de trabalho era cada vez mais retirado dos trabalhadores e concentrado na gerência, juntamente com a enorme intensificação de trabalho que isto trouxe, representou a emergência histórica do que Marx chamou a “subsunção real” em oposição à “subsunção formal” do trabalho ao capital⁴¹.

Foi isto, junto com a proibição da concorrência via preços entre os oligopólios, e uma série de outros fatores, que levou ao triunfo do capital monopolista. Foi nessa época que a moderna empresa multidivisional (desenvolvida pela primeira vez pelo capital das ferrovias), o oligopólio, a integração horizontal, a vertical, o conglomerado, o mercado de *securities* industrial, e a corporação multinacional surgiram. Os “Três atributos cardeais da empresa de negócios – expansão do investimento, concentração e poder corporativo, e o crescimento do mercado mundial – são”, como observou Harry Magdoff em 1978, “eventualmente, cumpridos exclusivamente na corporação multinacional”. No entanto,

³⁸ Ilustrações do papel do estado no crescimento dos grandes capitais podem ser obtidas em: Kevin Phillips. *Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich* (New York: Broadway Books, 2002).

³⁹ Alfred Marshall. *Principles of Economics*, vol. 1 (London: Macmillan, 1961), 317-18.

⁴⁰ Ver: Edwards. *Contested Terrain*, 3-71.

⁴¹ Marx, K. *Capital*, vol. 1, 1019-38. O papel da gestão científica e sua relação com o trabalho monopolista é analisado detalhadamente em: Harry Braverman. *Labor and Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1998).

o crescimento da multinacional, ele acrescentou, não “poderia tomar forma até que a concentração de capital” tenha atingido “o estágio convenientemente chamado de capitalismo monopolista (como distinguido do capitalismo concorrencial), em que a concorrência ocorre apenas entre algumas poucas corporações gigantes em um padrão típico de cada uma das indústrias de ponta”⁴².

Desde que a corporação multinacional, neste sentido, se tornou um produto do desenvolvimento interno de capitais – a luta pelo controle do trabalho, a unidade de acumulação, a força da concorrência, a alavancagem de crédito e o crescimento do mercado mundial de trabalho – não pode haver, na concepção marxista, uma simples teoria da empresa global⁴³. Um número de fatores, entretanto, pode ser destacado. Algumas das primeiras empresas multinacionais foram organizadas principalmente em torno da busca por matéria-prima, das quais as empresas de petróleo e borracha são exemplos óbvios. Este continua a ser um fator importante nas atividades das companhias globais. Um grande fator, no entanto, reside no fato de que o capital monopolista (ou oligopolista) maduro busca mercados com a preocupação de regular a expansão da produção e do investimento em indústrias que controla com a intenção de manter preços mais altos e maiores margens de lucro. Conseqüentemente, há uma constante busca por novos mercados para o excedente potencial gerado com a produção. Assim, a empresa monopolista é “dirigida por uma compulsão interna⁴⁴ para ir além do seu campo histórico de operações. E a força dessa compulsão é maior quanto mais monopolista a empresa e maior a quantidade de mais-valor que dispõe e quer capitalizar”⁴⁵.

⁴² Harry Magdoff. *Imperialism: From the Colonial Stage to the Present* (New York: Monthly Review Press, 1978), 166-67.

⁴³ A melhor abordagem do *mainstream* sobre o crescimento das multinacionais, nesse sentido, é a do “paradigma eclético”, desenvolvido por John Dunning, que enfatiza um grande número de fatores, incluindo ambas vantagens monopolistas (de acordo com Hymer) e a internacionalização de custos de mercado. Ele, no entanto, tem a desvantagem de não colocar a acumulação no centro da análise. Para um resumo conciso do paradigma eclético, ver: Geoffrey Jones. *Multinationals and Global Capitalism* (New York: Oxford University Press, 2005), 12.

⁴⁴ i.e. pelo processo de acumulação, em si.

⁴⁵ Paul M. Sweezy & Harry Magdoff. *The Dynamics of U.S. Capitalism* (New York: Monthly Review Press, 1972), 99.

Uma corporação com excedente para investir e obter lucros em outros setores e em outros países tem a opção de investimento indireto de portfólio (i.e., um mero investimento monetário) ou participação direta e controle de subsidiárias⁴⁶. Ao escolher a última opção, normalmente significa que a empresa tem certas vantagens monopolísticas vis-à-vis os concorrentes que ela acredita que pode explorar – por exemplo, economias de escala na produção, acesso a financiamento em condições mais favoráveis, vantagens tecnológicas (ou pesquisa e desenvolvimento), patentes, ativos gerenciais, um maior desenvolvimento de esforço de vendas *etc* –, tudo o que lhe permitirá erguer barreiras à entrada e obter lucros de monopólio. Uma corporação pode acreditar que é capaz de alcançar maior controle estratégico sobre suas operações em todo o mundo criando uma maior estabilidade para a empresa⁴⁷. O comércio intrafirma das corporações multinacionais entre central e filiais (e entre várias afiliadas) permite, muitas vezes, uma corporação escapar de impostos pela via da distribuição proporcional de lucros e perdas entre uma unidade e outra, de tal forma a tirar vantagens das diferenças nas leis de cada país.

A natureza oligopolista da expansão das corporações multinacionais significa que as empresas estão constantemente buscando estratégias de driblar os seus rivais. Assim, Graham & Krugman afirmam que o IDE assume a forma de uma “troca de ameaças”, em que as empresas invadem mercados domésticos umas das outras como forma de uma rivalidade oligopolista⁴⁸.

Um fator crucial que determina as operações das corporações multinacionais – já referido anteriormente – é o fenômeno que algumas analistas – iniciando com Hymer e continuando, mais recentemente, com Keith Cowling, Roger Sugden e James Peoples – têm chamado “dividir

⁴⁶ Para uma expressão clássica deste tema, ver: Robert Gilpin. *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment* (New York: Basic Books, 1975).

⁴⁷ A ênfase no controle estratégico como o traço definidor da moderna corporação ou multinacional – uma forma de controle que evolui da dominação do capital sobre o processo de trabalho desde o início do sistema de fábrica – é, sob vários aspectos, a peça central do trabalho de Cowling & Sugden, em seu *Transnational Monopoly Capitalism*. 8-27. Ver também: Graham & Krugman. *Foreign Direct Investment in the United States*, 36.

⁴⁸ Graham & Krugman. *Foreign Direct Investment in the United States*, 193.

para reinar”⁴⁹. Na era neoliberal, as corporações são hábeis em percorrer o mundo com mais obstáculos para o inexistente “livre comércio” (isto é, a livre mobilidade do capital), enquanto o trabalho, incapaz de se mover com facilidade, está enraizado em nações e localidades particulares devido às leis de imigração, língua, costumes e inúmeros outros fatores.

O que David Harvey chamou de “acumulação por expropriação”, associada com a remoção de massa global de camponeses da terra pelo agronegócio e a migração para as cidades superlotadas, aumentou consideravelmente o exército industrial de reserva de trabalhadores em torno do globo. Juntamente com isto, a queda do bloco soviético e a integração da China à economia capitalista mundial aumentou o número e trabalhadores competindo uns contra os outros em todo o mundo. Tudo isso tem levado alguns analistas corporativos a falar de uma “grande duplicação” da força de trabalho capitalista global⁵⁰. Isso significa que o exército de reserva de trabalhadores global cresceu aos trancos e barrancos nas duas últimas décadas, tornando mais fácil jogar trabalhadores cada vez mais desesperados, em diferentes regiões e nações, uns contra os outros.

Um elemento chave nesta estratégia de dividir para reinar, como observado, é a dependência das multinacionais das empresas de subcontratação, que muitas vezes utilizam-se das formas mais brutais de exploração, fora de todas as formas de regulação, particularmente na região sul mundial. Por exemplo, a produção de quase todos os iPhones e iPads da Apple é terceirizada para a firma de manufatura taiwanesa Foxconn, que possui e opera fábricas na China. Nos primeiros cinco meses de 2010, dezesseis trabalhadores saltaram (e doze morreram) dos altos edifícios da Foxconn Longhua, a fábrica Shenzhen, onde entre trezentos mil e quatrocentos mil empregados comem, trabalham e dormem em condições horrendas. Obrigados a realizar os mesmos

⁴⁹ Hymer. *The Multinational Corporation*, 86-88; James Peoples & Roger Sugden. “Divide and Rule by Transnational Corporations”. In: Christos N. Pitelis & Roger Sugden. *The Nature of the Transnational Firm* (London: Routledge, 2000), 174-92.

⁵⁰ David Harvey. *The New Imperialism* (New York: Oxford University Press, 2003), 137-82. Richard B. Freeman. “The New Global Labor Market”. *Focus* (University of Wisconsin-Madison Institute for Research on Poverty) 26, n. 1 (Summer-Fall 2008): 1-6. Joseph P. Quinlan. *The Last Economic Superpower* (New York: McGraw Hill, 2011), 176.

movimentos manuais por longas horas e meses a fio, os trabalhadores sofrem espasmos durante toda a noite. Como um símbolo de sua situação, eles têm distorcido o nome chinês Foxconn para que ele soe como “Run to Your Death”⁵¹.

A ameaça de mover a produção para o exterior, para as áreas onde os salários são mais baratos e as condições de trabalho são piores é dirigida a trabalhadores em quase toda parte, mesmo na periferia de baixa renda do sistema capitalista mundial. A todo momento os trabalhadores tentam se organizar. Um caso clássico pode ser encontrado na Grã-Bretanha, em 1971, quando Henry Ford II declarou, em resposta às greves de trabalhadores da indústria automobilística britânica, que partes dos modelos Escort e Cortina da Ford poderiam, no futuro, ser fabricados na Ásia. Levantamentos sobre a gerência das corporações multinacionais nos Estados Unidos indicaram que elas não são avessas ao uso de tais ameaças de deslocamento de produção para o exterior nas disputas com os sindicatos (enquanto pesquisas dos sindicatos sugerem que estas ações são mais presentes). O resultado desta estratégia, eufemisticamente chamada de produção flexível, é a fragmentação e o enfraquecimento da organização de trabalho em nível global⁵². Tudo isso é parte do controle do processo de trabalho que é inseparável da divisão do trabalho e do sistema de exploração sob o capitalismo. A produção flexível representa uma nova divisão internacional do trabalho, baseada na dispersão da produção em níveis globais, que é, muitas vezes, justificada em termos tecnológicos, mas tem em sua essência a busca por redução do preço do trabalho, pelo trabalho mais explorável⁵³.

Como escreveu Keith Cowling, quase três décadas atrás, em *O Capitalismo Monopolista*:

O capitalismo tornou-se crescentemente nômade, deixando um rastro de disrupção social por onde passa. Cada corporação

⁵¹ “Inside Foxconn’s Factory”. The Telegraph (UK), May 27, 2010, <http://telegraph.co.uk>. “Foxconn Cuts Off Suicide Compensation”. The Australian, June 12, 2010, <http://theaustralian.com.au>.

⁵² Peoples and Sugden. “Divide and Rule,” 182-89.

⁵³ Sobre o processo de intercâmbio desigual que este processo depende e reforça, caracterizado por diferenças salariais maiores do que a diferença de produtividade, ver: Gernot Köhler. “A Critique of the Global Wage System” (2006), <http://caei.com.ar>.

transnacional será individualmente eficiente ao adotar tal existência nômade, uma vez que reflete uma reposta apropriada ao aumento dos custos do trabalho e as oportunidades oferecidas por uma tecnologia mais flexível, que, por seu turno, implica uma menor demanda por trabalhadores detentores de maiores habilidades... Onde quer que os trabalhadores atuem para aumentar os salários ou para controlar a intensidade ou duração do trabalho, eles perderão seus empregos para outros grupos de trabalhadores menos organizados e menos atuantes em outros países. Assim, a desindustrialização [em alguns setores do capitalismo avançado] é uma consequência da luta de classes deste tipo de mundo⁵⁴.

Isto significa que a terceirização da produção através de filiais estrangeiras e subcontratadas nos setores de baixos salários da economia mundial é um requisito na rivalidade do oligopólio internacional. Um “novo nomadismo” emergiu dentro da produção, com decisões sobre localização determinando largamente onde o trabalho é mais barato, e com as corporações imperiais arrancando suas bases e movendo-se aos primeiros sinais de resistência do trabalho⁵⁵.

Para as multinacionais oligopolistas de hoje, a expansão global é entendida como um imperativo para a acumulação e, portanto, para a própria sobrevivência. Se uma grande corporação move-se para um novo mercado, seus rivais têm que segui-la rapidamente sob o risco de serem excluídos. Alguns economistas teóricos, tais como Graham e Krugman, chamam a isto de “siga o líder ‘padrão’” nos investimentos das corporações multinacionais⁵⁶.

O comércio, em si, já não é mais visto, realisticamente, como resultado principalmente das forças do livre mercado – como na teoria neoliberal – mas, mais e mais como produto de interações entre as

⁵⁴ Keith Cowling, *Monopoly Capitalism* (New York: John Wiley and Sons, 1982), 145.

⁵⁵ Keith Cowling, “Monopoly Capitalism and Stagnation”, 150.

⁵⁶ Graham & Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, 193. Como declarou Sam Gibara, CEO da Goodyear Tire and Rubber Co., em 1999, “O que você tem é uma reação em cadeia. Nos tornamos globais porque nossos clientes estão se tornando globais. Então, na medida que somos globais, nossos fornecedores também se tornam globais”. O que Gibara não quis mencionar foi que os rivais da Goodyear também se deslocaram globalmente – um desenvolvimento que a Goodyear procurou abordar através da criação de alianças estratégicas, uma forma de conluio, com outras empresas (em 1999, ela estabeleceu uma aliança estratégica com Sumitomo Rubber Industries Ltd., do Japão). Em: “Let’s Play Oligopoly!” *Wall Street Journal*.

multinacionais e suas afiliadas, e, portanto, cada vez mais tomando a forma de comércio intra-firma. Nos Estados Unidos, o comércio é completamente dominado pelas multinacionais. Como observaram John Dunning e Sarianna Lundan em *Empresas Internacionais e a Economia Global* (2008): “Combinando as partes das multinacionais americanas e aquelas das afiliadas estrangeiras nos EUA, as multinacionais contabilizam 77% das exportações americanas e 65% das importações em 2002”⁵⁷. Por isso, onde ocorre o comércio internacional americano, aproxima-se rapidamente a situação em que as corporações multinacionais são os únicos atores⁵⁸. “Transnationalisation”, escrito por Cowling em 2005, referindo-se ao crescimento global das corporações multinacionais, “introduziu uma dimensão adicional de controle sobre o mercado – traz o controle por empresas gigantes para o padrão e dimensão do comércio e, portanto, enfraquece o possível impacto do comportamento de preço de monopólio ou oligopólio em mercados nacionais”⁵⁹.

As Contradições do Capital Monopolista Internacional

As principais consequências da internacionalização do capital monopolista para a acumulação são a intensificação da exploração mundial e um aprofundamento da tendência à estagnação. Desde a década de 1970, tem havido uma piora na desaceleração na taxa de crescimento da economia mundial centrada nas economias capitalistas avançadas – enquanto muitos dos efeitos mais graves da crise mundial estão caindo nos países mais pobres do mundo. O crescimento do capital monopolista financeiro internacional não fez apenas espalhar a estagnação através do globo, mas, também deu origem ao crescimento da financeirização, como as empresas gigantes, incapazes de encontrar canais de investimentos suficientes para seus enormes excedentes econômicos obtidos com a produção, cada vez mais voltados para a

⁵⁷ John H. Dunning & Sarianna M. Lundan. *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Northampton, Massachusetts: Edward Elgar, 2008), 487.

⁵⁸ Ver: Cowling & Sugden. *Beyond Capitalism*, 67-69.

⁵⁹ Cowling. “Monopoly Capitalism and Stagnation”, 150.

especulação dentro da esfera financeira global⁶⁰. Como resultado, as crises financeiras têm se tornado mais comuns e mais graves, enquanto os estados, onde quer que se localizem, estão cada vez mais sujeitos aos caprichos do capital gigante e são forçados a resgatar empresas que são consideradas “grandes demais para falir”. Os governos, em nível nacional, regional e local, buscam resolver a crise fiscal cortando serviços sociais enquanto criam sistemas fiscais mais regressivos, aumentando, dessa forma, o nível de efetividade de exploração na sociedade. Assim, a internacionalização do capital monopolista, em vez de contribuir para a estabilização do sistema mundial, está gerando crises cada vez maiores, não só para a economia privada, mas, também, para os estados nacionais.

A desigualdade, em toda a sua feiúra, está mais profunda e entrincheirada. Hoje, os dois por cento dos indivíduos adultos mais ricos possuem mais da metade da riqueza global, com o um por cento mais rico contabilizando quarenta por cento dos ativos totais globais⁶¹. Se na “era dourada” do capitalismo monopolista da década de 1960 a diferença na renda per capita entre as regiões mais ricas e mais pobres do mundo caiu de 15:1 para 13:1, ao final do século XX, a diferença ampliou-se para 19:1⁶². De 1970 a 2009, o PIB per capita dos países em desenvolvimento (excluindo a China) respondia por meros 6,3 % do PIB per capita dos países do G8 (Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Canadá e Rússia). De 2006 a 2006 (pouco antes da Grande Crise Financeira), este foi apenas ligeiramente superior, 6,6%. Enquanto isso, o PIB per capita dos 58 países menos desenvolvidos (um subconjunto de países em desenvolvimento designado pela ONU), em porcentagem da média

⁶⁰ Sobre a relação entre oligopólio internacional e estagnação, ver: Cowling and Sugden. *Beyond Capitalism*, 91-113. Sobre capital monopolista e financeirização global, ver: John Bellamy Foster & Fred Magdoff. *The Great Financial Crisis* (New York: Monthly Review Press, 2009).

⁶¹ James B. Davies; Susanna Sandström; Anthony Shorrocks & Edward N. Wolff. “The World Distribution of Household Wealth”. In: James B. Davies (ed.). *Personal Wealth from a Global Perspective* (Oxford: Oxford University Press, 2008), 402.

⁶² Angus Maddison. *The World Economy: A Millennial Perspective* (Paris: Development Centre, OECD, 2001), 125-26.

do PIB do G8, caiu de 1,8%, em 1970, para 1,3%, em 2006⁶³. A década de abertura do século XXI viu ondas de crises de alimento, com centenas de milhões de pessoas cronicamente desprovidas de alimentação, em uma era de crescimento dos preços dos alimentos e de especulação generalizada⁶⁴.

A ironia suprema da internacionalização do capital monopolista é que este impulso para o desenvolvimento corporativo monopolista multinacional tem sido ajudado e instigado a todo momento pela ideologia neoliberal, incrustada no teoria econômica do “mercado livre” de Hayek e Friedman. A retórica, invariavelmente, promove a liberdade humana, o crescimento econômico e a felicidade individual – ou a “democracia”, no jargão popular – em escala global, sem espaço para a “tirania”. Há, na visão de Hayek, dois inimigos em seu futuro rosa: o trabalho e o estado (na medida em que este último sirva aos interesses do trabalho e da população em geral)⁶⁵.

Esta campanha neoliberal para a internacionalização do capital monopolista não é apenas um ataque à classe trabalhadora. Pelo contrário, deve ser entendida, mais amplamente, como um ataque sobre o potencial da democracia política, ou seja, sobre a capacidade das pessoas de se organizar como uma força independente para neutralizar o poder das corporações. Sem a noção clara, se contradizendo, os neoliberais estão negando a realidade e pintando um pequeno e “libertário” estado, que não se intromete no caminho dos indivíduos, nos negócios e no livre mercado em todas as partes do globo. No entanto, parafraseando uma velha canção calípsa, este paraíso “libertário” dos milionários é a encarnação do inferno para os pobres.

⁶³ UNCTADStat. “Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970-2009: US Dollars at constant prices (2000) and constant exchange rates (2000) per capita” (New York: UNCTAD), <http://unctadstat.unctad.org>. Hoje, os países menos desenvolvidos, como designados pelas Nações Unidas, incluem 33 na África, 40 na Ásia e um na América Latina e Caribe.

⁶⁴ Ver: Fred Magdoff & Brian Tokar (eds.). *Agriculture and Food in Crisis* (New York: Monthly Review Press, 2010).

⁶⁵ Em Daniel Yergin & Joseph Stanislaw, a percepção triunfalista neoliberal (sobre como Hayek triunfou sobre Keynes) vê o estado como grande inimigo, enquanto a influência das corporações é minimizada, e o termo “corporação” não mereceu qualquer tratamento. Isto é ainda mais surpreendente desde que Yergin gastou a maior parte de sua carreira dando suporte às corporações gigantes do óleo. Ver: Daniel Yergin & Joseph Stanislaw. *The Commanding Heights* (New York: Simon and Schuster, 2002).

Na verdade, os gastos do estado em todo o planeta praticamente não encolheu. Em vez disso, os estados servem cada vez mais e mais às necessidades do capital monopolista nacional e internacional, ajudando e induzindo as decisões de suas grandes corporações – com elites políticas corrompidas por subornos, que têm inumeráveis formas. Ao mesmo tempo, este sistema de estado quase privatizado tornou-se cada vez mais preocupado em endividar e oprimir sua população doméstica⁶⁶.

Assim como, nacionalmente, todos os programas de estado com vistas a ajudar a maioria da classe trabalhadora são atacados pelo neoliberalismo, internacionalmente, o objetivo principal é remover – em nome do “livre comércio” – todos os limites sobre o poder das corporações multinacionais exercidos pelos estados-nação. Isto fere essencialmente os estados mais fracos, onde tais regras são mais rigorosamente impostas pelos organismos internacionais (principalmente o FMI, o Banco Mundial e a OMC), controlados pelos países ricos – e onde há menos capacidade para resistir à invasão das corporações globais. A própria realidade de estagnação econômica na era neoliberal tem sido usada como uma justificativa adicional para a liberalização do mercado em nome das empresas gigantes.

A dominação em nosso tempo do capital monopolista financeiro significa que cada nova crise é uma crise financeira, tomando a forma de uma bolha de dívida que se expande só para se romper no fim. Apenas aqueles estados suficientemente grandes e fortes para resistir à força do neoliberalismo são capazes de prosperar em algum grau nestas circunstâncias, embora, muitas vezes, a “prosperidade” não se estenda muito além das plutocracias que os governam. Enquanto isso, os assim chamados estados que falharam, que se tornaram referência, são uma manifestação dos golpes de esmagamento que o capital monopolista internacional (com o suporte, quando necessário, dado pela força militar das nações imperialistas) tem infligido à maioria da população mundial.

Recebido em: setembro de 2011

Aprovado para publicação em: dezembro de 2011.

⁶⁶Bernard E. Harcourt. *The Illusion of Free Markets: Punishment and the Myth of Natural Order* (Cambridge: Harvard University Press, 2011).