

A REORGANIZAÇÃO DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE MUNDIAIS

As imagens globais, as infra-estruturas de informação e as tecnologias de comunicação revestem uma grande importância. No entanto, isoladas ou tomadas em conjunto, essas imagens, infra-estruturas e tecnologias não constituem os motores primários na construção do mundo global. Nem são os factores de discriminação que irão influenciar e orientar as escolhas individuais e colectivas na construção de um mundo equilibrado, integrado e cooperativo ou, pelo contrário, de um mundo global fragmentado, conflituoso e concorrencial. O móbil primário da construção do «mundo global» são os indivíduos, os seus sistemas de valores, os seus objectivos e os meios que mobilizam para os atingir. A sociedade civil global e as forças financeiras e industriais que suportam as novas cadeias de empresas globais representam dois exemplos dos principais actores do processo de construção deste novo mundo.

Este «mundo global» em construção é produto do **fluxo** de ideias, aspirações, estratégias, recursos, bens, **normas e regras** e, ainda, das **instituições** que diferentes pessoas accionam com o objectivo de influenciar e controlar os acontecimentos. Neste sentido, a globalização é um processo inteiramente novo.

Globalização, internacionalização e multinacionalização

Embora os três conceitos sejam, no geral, utilizados de forma indistinta, e por isso confusa, internacionalização, multinacionalização e globalização designam diferentes processos e fenómenos. Mais importante ainda, eles implicam diferentes protagonistas, jogando com diferentes regras e têm um impacte significativamente diferente nas estratégias, políticas e sociedades¹⁸. Assim, a globalização representa um fenómeno novo em comparação com a internacionalização e a multinacionalização.

A **internacionalização da economia e da sociedade** diz respeito ao conjunto dos fluxos de trocas de matérias-primas, produtos acabados e semiacabados e serviços, dinheiro, ideias e

pessoas, efectuadas entre dois ou mais Estados-Nação. As estatísticas de comércio (importações/exportações) e de movimentos populacionais constituem o instrumento mais preciso para medir e verificar a natureza, direcção e alcance da internacionalização.

Durante milhares de anos, os indivíduos negociaram bens e serviços entre nações e deslocaram-se de um país para o outro, utilizando ou não a força. No moderno capitalismo nacional, a internacionalização ganhou forma através da conquista das colónias e da ascensão do mercantilismo. Em 1972 George Modelski utilizou o termo globalização para referir a expansão levada a cabo pela Europa, no sentido de obter controlo sobre outras comunidades e de as integrar no sistema global de comércio¹⁹. A mesma interpretação esteve por detrás da expressão francesa «*economie-monde*» usada pelo historiador Fernand Braudel²⁰ no seu magnífico «fresco» sobre a emergência do capitalismo.

O padrão e o grau de internacionalização modificaram-se ao longo dos séculos, à medida que os velhos poderes se desintegravam e novos poderes surgiam com diferentes interesses e estratégias.

Contudo, logo que um novo Estado se apoderou dos domínios de conquista colonial e de expansão comercial, surgiram novas teorias e doutrinas a responder por estas mudanças e a justificar as relações de poder subjacentes. Assim, quando as Províncias Unidas lograram alcançar uma posição dominante no comércio mundial, o erudito holandês Grotius desenvolveu uma doutrina legal que declarava a liberdade dos mares, na tentativa de derrotar a divisão luso-espanhola dos oceanos que havia sido aprovada pelo Papa²¹. Do mesmo modo, a teoria das vantagens comparativas de Ricardo sustentou a superioridade britânica durante todo o século XIX e a superioridade dos Estados Unidos depois da segunda guerra mundial, ainda que com alguns ajustamentos e revisões definidos pelos Acordos de Bretton Woods. O mesmo é válido nos dias de hoje. Como foi correctamente apontado por Winfried Ruigrok e Rob van Tulder, a teoria globalizante de Ohmae — a abordar posteriormente — «serve para racionalizar a internacionalização/globalização das empresas japonesas do mesmo modo que o modelo do ciclo de vida do produto de Vernon racionalizou a multinacionalização norte-americana»²².

A internacionalização económica e social tem por base actores nacionais. Um papel particularmente importante é o desempenhado pelas autoridades públicas nacionais. Elas dirigem e controlam os fluxos de trocas, através de instrumentos monetários,

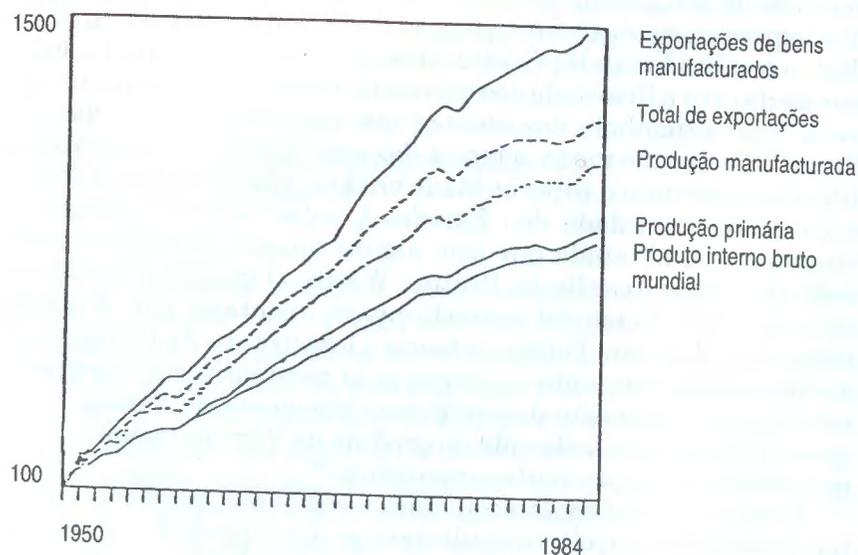
tributação, fiscalidade, mercados públicos de aquisição, normalizações e standardizações. São ainda elas que dirigem e controlam os movimentos populacionais e que tomam decisões sobre cidadania nacional e sobre a abertura ou encerramento das fronteiras nacionais.

No contexto da internacionalização da economia, a concorrência entre as empresas das diferentes economias nacionais é um instrumento crucial para assegurar e manter balanços comerciais sectoriais positivos. A liberalização dos fluxos de trocas tem constituído a fórmula e a ideologia dominante dos últimos cinquenta anos; e o GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) representa a organização institucional estabelecida para promover e salvaguardar a liberalização das relações comerciais a nível internacional.

A Figura 1 mostra o firme crescimento da internacionalização da economia desde a década de 50.

FIGURA 1

Produção e exportação mundiais



Fonte: GATT, *International Trade 1986*, Genebra, 1987.

A **multinacionalização da economia e da sociedade** caracteriza-se, fundamentalmente, pela transferência e deslocação dos recursos, especialmente de capital e em menor grau da mão-de-obra, de uma economia para outra. Uma forma típica de multinacionalização da economia é a criação de estruturas de produção das empresas num país estrangeiro, mediante subsídios directos, aquisições e tipos variados de cooperação (comercial, financeira, técnica e industrial). Uma empresa multinacional é precisamente uma empresa cujas actividades se estenderam gradualmente a outros países (Figura 2).

A multinacionalização económica obedece à lógica de expansão da dimensão de mercado que garante que a combinação «óptima» dos factores produtivos já não poderá ocorrer no interior dos espaços nacionais, estando cada vez mais sujeita a mecanismos e processos que implicam uma multiterritorialização (multinacionalização) das actividades produtivas²³.

A teoria da divisão internacional do trabalho deixou de ser inteiramente adequada à análise e explicação do comportamento das empresas e do funcionamento total da economia. As teorias de gestão e administração são mais úteis quando se pretende analisar e explicar a aquisição e controlo de áreas de mercado e a maximização do lucro pela firma, servindo os seus próprios interesses, enquanto força motriz do processo de multinacionalização²⁴.

Através da multinacionalização, um agente económico estrangeiro obtém capacidade de, no futuro, influenciar e controlar a economia. É por isso que, ao contrário do processo de internacionalização, a multinacionalização tem sido frequentemente alvo de protecção económica e de reacções político-culturais «nacionalistas»: os receios e a oposição face à presença de «empresas estrangeiras» e «investimentos estrangeiros» têm acompanhado de forma constante a presença massiva, ou estrategicamente selectiva, de empresas multinacionais, sobretudo, e até recentemente, americanas. Actualmente, estamos perante uma «japanofobia». Os EUA e muitos países europeus e asiáticos estão preocupados com a rápida e significativa penetração de empresas japonesas num número crescente de importantes sectores da sua economia.

Os governos vêem-se obrigados a «auxiliar» as empresas nacionais, nas suas estratégias para uma multinacionalização efectiva e duradoura, tanto em termos ofensivos (como o apoio activo à força competitiva das suas empresas «multinacionais») como em termos defensivos (como a criação de obstáculos à penetração do território nacional por empresas multinacionais estrangeiras).

O Quadro 3 resume as actuais concepções e processos de globalização.

QUADRO 3

A variedade de conceitos de globalização

Categoria	Principais elementos / Processos
1. Globalização das finanças e capitais	Desregulamentação de mercados financeiros, mobilidade internacional do capital, surgimento de fusões e aquisições. A globalização do «shareholding» está ainda em fase inicial.
2. Globalização dos mercados e estratégias, em particular da concorrência	Integração das actividades de negócios à escala internacional, estabelecimento de operações no estrangeiro (incluindo I & D e financiamento) pesquisa de componentes e alianças estratégicas.
3. Globalização da tecnologia e I & D e conhecimento	A tecnologia como principal enzima: o surgimento de tecnologias de informação e comunicação e de telecomunicações possibilita o aparecimento de redes globais dentro da empresa e entre empresas (redes de valor acrescentado). A globalização como processo de universalização do Toyotismo / «lean production».
4. Globalização dos modos de vida e dos padrões de consumo; globalização cultural	Transferência e transplante dos modos de vida dominantes. Igualização dos padrões de consumo. Papel dos <i>media</i> . Transformação da cultura em «cultura food» e «produtos culturais». Aplicação das regras do GATT aos fluxos culturais.
5. Globalização das capacidades reguladoras e da governação	Papel diminuto dos governos e parlamentos nacionais. Perdas de democracia. Tentativas para projectar uma nova geração de regras e instituições de governação global.
6. Globalização como unificação política do mundo	Análise da integração das sociedades mundiais num sistema político e económico global liderado por um poder central.
7. Globalização das percepções e consciência	Processo sociocultural centrado no conceito «Uma Terra». Movimento «globalista». Cidadãos planetários.

Fonte: Um quadro alargado baseado em W. Ruigrok e R. van Tulder, «The Ideology of Interdependence». Dissertação de Doutoramento, Universidade de Amesterdão, Junho de 1993.

Nenhum destes tipos de globalização expressa de forma paradigmática a natureza e essência da globalização. Nenhum dos seus teorizadores pode, portanto, reclamar a posse da verdade.

Do exposto, merece destaque um facto interessante: as mudanças que ocorreram nos últimos 15–20 anos são tão profundas em tantos campos (finanças, redes de comunicação, infra-estruturas, organização empresarial, quadro legislativo, transportes, fluxos de bens e serviços, padrões de consumo, sistema de valores, papel do Estado–Nação, crescimento populacional e geopolítico) que, conceitos e noções, como as de internacionalização e multinacionalização, mostram não ser adequados para descrever o que está a acontecer e qual o seu significado. A utilização crescente de novos conceitos, como o de globalização, não se deve apenas a uma questão de moda. Expressa a necessidade de compreender processos que perdem clareza e significado à luz dos conceitos tradicionais.

É evidente que nem todas as teorias de globalização são automaticamente justificadas e pertinentes e que não basta proceder à sua fusão sincrética para se obter a verdade absoluta.

A nossa definição está próxima da proposta por McGrew e seus colegas: «A globalização refere-se à multiplicidade de ligações e interconexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o presente sistema mundial. Descreve o processo pelo qual os acontecimentos, decisões e actividades levadas a cabo numa parte do mundo acarretam consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas distantes do globo. A globalização compreende dois fenómenos distintos: alcance (ou extensão) e intensidade (ou profundidade). Por um lado, define um conjunto de processos que abrangem a maioria do globo e que actuam mundialmente; o conceito tem, por isso, uma conotação espacial. Por outro lado, está também implícita uma intensificação dos níveis de interacção, interconjugação ou interdependência entre os Estados e sociedades que constituem a comunidade mundial. Consequentemente, paralelamente à extensão surge a profundidade dos processos globais [...]. Longe de constituir um conceito abstracto, a globalização articula um dos mais familiares aspectos da existência moderna [...]. Claro que a globalização não significa que o mundo está a ficar mais unido politicamente, mais interdependente no campo económico ou mais homogéneo culturalmente. A globalização é bastante desigual no seu alcance e altamente diferenciada nas suas consequências.»²⁶

As actuais formas de globalização não implicam que o presente

processo seja o «correcto» e que, por isso, mereça apoio «político» e adesão cultural. Também não nos diz que os pré-requisitos e os constrangimentos decorrentes das formas actuais de globalização devam ser aceites e respeitados.

Muitos dos aspectos dominantes da actual globalização suscitam sérias preocupações pelos inconvenientes que estão já a criar e pelas indesejáveis situações e consequências que irão criar no futuro, se as formas predominantes mantiverem a sua importância no futuro.

Do capitalismo nacional ao capitalismo global

Do nosso ponto de vista, o significado do novo «mundo global» criado pela globalização é o de que **todos os nossos futuros serão made in the world**. O processo de globalização é o começo do fim do sistema nacional enquanto essência das actividades e estratégias humanas organizadas.

Desde há alguns séculos, a história das nossas sociedades tem-se caracterizado pela predominância das dinâmicas nacionais: o **Estado-Nação** tem sido considerado como forma primeira de organização política da sociedade; a **identidade nacional** tem constituído o critério que determinava para sempre, de forma semelhante ao código genético, a existência e a personalidade dos indivíduos e dos grupos sociais; a **economia nacional** tem sido considerada como a única forma coerente e integrada de economia. A **história nacional** (a língua, a cultura, o sistema ferroviário, a educação, as equipas desportivas, a soberania, a democracia) tem sido o processo central das sociedades humanas organizadas. Todos os sistemas eram definidos na sua relação com a dimensão nacional: superiormente (internacional, multinacional, supranacional, transnacional) e inferiormente (intranacional, subnacional, infranacional).

Os Estados-Nação não desapareceram nos nossos dias. Em alguns casos, o processo de criação de um «moderno» Estado-Nação tem vindo a decorrer ao longo dos últimos trinta anos (como resultado da descolonização) e também mais recentemente (seguindo-se ao colapso da União Soviética) com o surgimento de novos Estados-Nação no mapa político mundial. Ainda que seja demasiado simplista afirmar que o Estado-Nação se converteu

numa forma de organização política demasiado pequena para dar resposta ao número crescente de desafios e problemas globais e, simultaneamente, demasiado grande para lidar com questões e soluções locais²⁷, não é de ignorar que a pertinência da soberania do Estado-Nação, e a sua pretensão em continuar a ser o *pivot* dos assuntos regionais e locais, tem sido posta em causa de forma crescente.

Um domínio em que as pretensões de soberania do Estado-Nação e as barreiras nacionais constituem a maior fonte de dificuldades, é o domínio da protecção e gestão ambiental. Em poucas horas, as explosões de Chernobyl mostraram as distorções entre o modelo teórico e político da soberania do Estado e a realidade tecnológica e ambiental da biosfera²⁸.

De igual modo, apesar de as línguas e culturas nacionais não terem perdido a sua importância, deixaram de ser consideradas a forma primeira e exclusiva do talento e expressão cultural, ao nível individual e colectivo. O multilinguismo e o desenvolvimento do encontro de culturas está a tornar-se um valor, um objectivo a atingir, uma construção societal efectiva.

Muitos outros exemplos podem ser apontados. O que é importante sublinhar é que, coincidindo com o novo processo de **globalização económica, presenciamos o princípio do fim do «nacional» enquanto ponto de relevância estratégica fundamental para os actores económicos, científicos, sociais e culturais**. «Nacional» continua a ser um nível de significativa importância, mas não é já o principal nível estratégico para os intervenientes nas áreas do desenvolvimento científico, da inovação tecnológica e do crescimento socioeconómico²⁹.

A crescente globalização da economia está a fazer desaparecer um fundamento básico do Estado-Nação, isto é, o mercado nacional. O espaço nacional está a ser substituído, enquanto ponto económico estratégico, pelo emergente espaço global. Isto não significa que o poder do Estado-Nação, em particular o poder económico, esteja em declínio, nem que os Estados-Nação estejam a ser substituídos na esfera económica pelas empresas transnacionais, devido ao facto de estas últimas serem, segundo alguns autores³⁰, organizações mais democráticas que os primeiros. Não cremos, todavia, que seja este o caso.

Também não significa que a economia nacional tenha perdido importância. Em muitos casos passa-se mesmo o contrário, especialmente no que respeita às economias menos desenvolvidas de Estados-Nação recém-criados. A luta económica pela liderança global, travada pelas «economias nacionais» mais desenvolvidas

do mundo (Alemanha, EUA, Japão, França, Itália, Reino Unido) também sugere que a economia nacional está para durar. Contudo, verifica-se que a economia nacional deixou de ser o mote prioritário.

A produção de riqueza na Alemanha, França, Japão, Finlândia ou Costa Rica já não depende das *performances* das empresas, tecnologia, capital e mão-de-obra «locais», mas sim de empresas que constituem uma parte crescente das cadeias globais de empresas financeiras e industriais e que obedecem a uma lógica e a interesses estratégicos que não se prendem com os interesses particulares desses países. Ainda em maior grau, está dependente de tecnologia projectada, produzida e transformada em todas as partes do mundo, do capital tornado disponível ao nível global e mundial (como mostra a rápida e crescente globalização dos mercados financeiros e de capitais) e está ainda cada vez mais dependente de mão-de-obra altamente especializada cuja formação não tem, necessariamente, carácter nacional³¹.

Durante muitas décadas e, em certos casos durante alguns séculos, a economia e modernização industriais têm constituído a história da **indústria nacional**. O nascimento e o crescimento do **capitalismo nacional** exprimem o sentido e a direcção do processo histórico. Embora seja errado declarar a morte do capitalismo nacional, é correcto afirmar que este deixou de constituir a única forma coerente de organização do capital e que a sua predominância irá desvanecer-se, rapidamente, nas próximas décadas. A história do capitalismo já não é definida e limitada pelas fronteiras nacionais. Uma nova época, a do *capitalismo global*, está a desenvolver-se rapidamente e irá marcar a evolução das nossas sociedades nas próximas décadas³².

O mundo não entrou ainda numa era pós-capitalista. A detenção e, sobretudo, o acesso ao controlo de mobilização do capital para o uso mais eficiente dos recursos materiais e não materiais disponíveis, continua a ser o factor determinante de poder económico e sociopolítico. A ruptura iminente não é entre uma sociedade capitalista e uma sociedade pós-capitalista, nem entre um capitalismo «bom» (economia social de mercado) e um capitalismo «mau» (a selva, a economia de mercado «de casino»)³³. É antes uma ruptura entre um capitalismo nacional em dissolução e um capitalismo global em crescimento.

Este desvio reflecte uma mudança histórica que desponta: o mundo está a começar, lentamente, a deslocar-se da era da «riqueza das nações» para a era da «riqueza do mundo».

Fluxos de capital.

Os principais enzimas do capitalismo global

A liberalização dos movimentos de capital entre nações, particularmente a partir de 1971 quando Richard Nixon declarou a não convertibilidade do dólar, foi um dos factores mais poderosos na aceleração da mudança em direcção ao capitalismo global e à riqueza do mundo.

Os fluxos de capitais compreendem três grandes categorias:

- fluxos monetários e financeiros, ligados ao comércio de bens e serviços (por exemplo, transacções de importação/exportação, despesas de turismo);
- investimentos directos estrangeiros que não implicam apenas transferências de capital financeiro, mas também de capital físico, humano e tecnológico;
- investimentos de carteira e variadíssimos tipos de transacções financeiras (inclusive operações especulativas).

A globalização dos fluxos de capital tem constituído o centro nervralgico da globalização da economia³⁴.

Se os fluxos de capital, a nível mundial, revelaram uma relativa atrofia desde a segunda guerra mundial até ao fim da década de 60¹⁰, coincidindo em larga medida com o período das reconstruções «nacionais», os anos 70 testemunharam uma rápida aceleração e intensificação da globalização dos mercados financeiros.

Na perspectiva de Aglietta e de seus discípulos, a globalização financeira ocorrida nos anos 70 caracterizou-se pela transferência de capital excedentário, dos países da OPEP para os países pobres em vias de desenvolvimento, mediatizada pelos bancos dos países do Norte. Durante este período, esses países do Norte obtiveram lucros (ficando mais ricos) com a utilização do capital (petrodólares) de uma parte do Sul, destinado a financiar o desenvolvimento do restante Sul. De facto, o Sul mais pobre entrou a partir daí num círculo vicioso de endividamento, enquanto o Sul rico em petróleo financiava o melhoramento económico e financeiro do Norte³⁵.

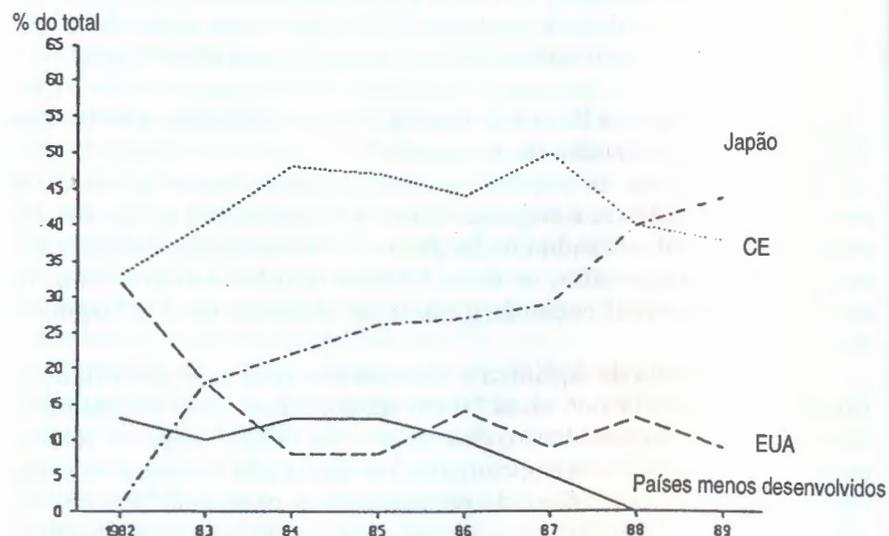
Uma outra importante mudança ocorreu nos anos 80. Os fluxos de capital Sul-Sul, via Norte, foram substituídos por fluxos Norte-Norte e, em especial, como demonstram as Figuras 3 e 4, por

fluxos de capital no interior da Tríade (isto é, as três regiões mais ricas do Norte, Japão e os «quatro dragões», Europa Ocidental e Estados Unidos).

Mais de 80% dos fluxos mundiais têm origem em (e dirigem-se para) regiões da Tríade. O papel desempenhado pelos países pobres (LDC, Less Developed Countries), enquanto geradores de fluxos, foi reduzido a zero em 1989, contrapondo-se aos cerca de 14% de 1982 (Figura 3). Houve uma tímida recuperação em 1989, em termos dos países de destino dos fluxos de capital.

FIGURA 3

Repartição geográfica dos fluxos internacionais de capital segundo a sua origem¹

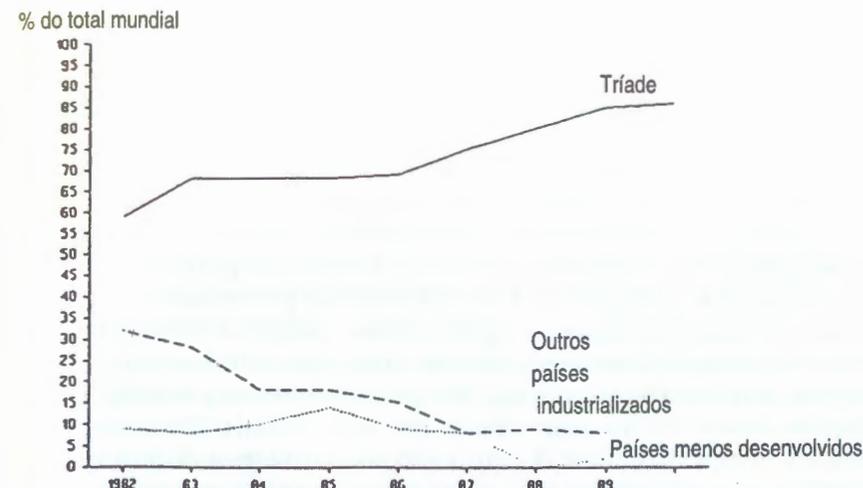


Fonte: Dados do FMI

¹ Não incluindo as reservas e operações dos organismos internacionais.

FIGURA 4:

Repartição dos fluxos internacionais de capital segundo o seu destino¹



Fonte: Dados do FMI (Balança de pagamentos)

¹ Não incluindo as reservas e operações dos organismos internacionais.

Dados mais recentes confirmam esta situação para o período 1989-1990. A «triadização» dos fluxos de capital, durante os anos 80, foi marcada pelo rápido crescimento da posição ocupada pelo Japão, comparativamente à Europa e aos Estados Unidos. A razão é, na sua essência, muito simples. Enquanto a década de 70 se centrava na reciclagem dos excedentes da OPEP, os anos 80 centraram-se na reciclagem dos excedentes japoneses. Como é evidente, o processo decorreu, quase exclusivamente, nos países da OCDE e a capacidade do Japão para conduzir este processo ficou mais que provada. O resultado foi que, durante o período de 1986-1989, e em média, o Japão representava 26,93% do total dos fluxos mundiais de capital, muito acima dos EUA (16,41%); também entre 1984 e 1988, 64% dos empréstimos comerciais japoneses,

70% dos investimentos directos no estrangeiro e 86% de investimentos de carteira (95,5% em 1988) foram dirigidos para os outros dois países da Tríade³⁶.

Neste ponto da análise, é importante sublinhar um aspecto de grande relevância. A descrição da actual economia global pode resumir-se numa expressão: desarticulação dos países menos desenvolvidos (LDC). Desde 1980, o novo «mundo global» criado e moldado pelos fluxos de capital tem sido acompanhado pelo desaparecimento de grande número de países menos desenvolvidos. O conjunto destes países atraía, em 1980, cerca de 55% dos fluxos mundiais de capital e era, ele próprio, fonte de 14% de fluxos para o exterior. Dez anos depois, ambas as percentagens tinham praticamente desaparecido, sofrendo um declínio para 2%. Se excluirmos os países menos desenvolvidos que se tornaram importantes centros financeiros (Panamá, Hong-Kong, Ilhas Cayman, Antilhas Holandesas) e os fluxos de capital provenientes de organizações internacionais e de donativos públicos, teremos como resultado que o investimento total e os empréstimos, tanto de natureza pública como privada, dirigidos aos países mais pobres e menos desenvolvidos representaram, entre 1986 e 1991, menos de 3% dos fluxos mundiais. A gradual exclusão da grande maioria dos LDC é particularmente chocante, no que respeita a investimentos industriais e financeiros e a empréstimos bancários internacionais. Com início em 1982, tem-se verificado uma paragem brutal no crescimento dos empréstimos bancários destinados aos países menos desenvolvidos. Se, mais uma vez, excluirmos países como Hong-Kong, Coreia do Sul, Taiwan, Singapura, Tailândia, China e Turquia, o verdadeiro Sul de LDCs já não atrai capital, para lá dos donativos públicos e da ajuda multilateral. **Os fluxos de capitais dirigidos a esses países devem-se mais a um comportamento humanitário do que a uma lógica económica.**

Esta forma de desarticulação levanta uma questão crucial. Como irá o mundo global evoluir? Irá uma nova lógica económica influenciar o processo de globalização mundial, de tal forma que a «riqueza do mundo» seja o resultado da criatividade e da contribuição de todos os países? A discussão deste tema será apresentada no capítulo III. *Made in the world* é o conceito central que define a novidade do actual processo de globalização.

«Made in the world»

Do ponto de vista económico, que é justamente aquele que nos permite presentemente medir, em termos quantitativos, o novo fenómeno, propomos que se defina **globalização como o conjunto de processos:**

- que torna possível a concepção, desenvolvimento, produção, distribuição e consumo de processos, produtos e serviços à escala mundial, utilizando instrumentos organizados e tornados acessíveis numa base também mundial (como patentes, bases de dados, novas tecnologias e infraestruturas de informação, comunicação e transporte);
- que funciona para satisfazer os diversificados e crescentes mercados globais regulados por normalizações e estandardizações «quase-universais»;
- que se funda em organizações (redes de firmas) actuando em bases mundiais, cujo capital pertence cada vez mais a uma multiplicidade de accionistas de diversos países, cuja cultura está aberta a um contexto mundial e obedece a uma estratégia também mundial. É difícil identificar uma territorialidade (legal, económica, tecnológica) específica destas organizações, apesar de possuírem uma sede, sobretudo por causa das formas intensivas de inter-relação e integração que ocorrem entre empresas, infraestruturas e regras, nas várias fases de concepção, produção, distribuição e consumo de bens e serviços.

Podem identificar-se alguns casos simples.

Os cartões de crédito são exemplos típicos de um **serviço global** «projectado» para um mercado mundial especializado e de elevado valor acrescentado, baseado na integração de todo o aglomerado de novas tecnologias (processamento de dados, materiais, telecomunicações, [...]), e gerido por organizações globalizadas com uma crescente especialização à escala mundial.

Também o automóvel é um exemplo típico de um produto global. O carro deixou de ser «Made in USA», «Made in France», «Made in Japan», para se tornar cada vez mais «Made in the World». Não nos referimos apenas ao lado da produção mas, mais importante, a todo o sistema que facilita a produção de cerca de 30 milhões de automóveis por ano. A globalização da indústria

automóvel está ainda no seu estágio inicial. Os processos de multinacionalização e internacionalização da indústria automóvel estão ainda em fase de expansão. Quanto aos **processos de internacionalização**, a abertura de cada país em relação à penetração de importações nos anos 80 foi fortemente afectada pelo respectivo quadro regulamentar nacional. Muitos governos procuraram respostas, originariamente políticas, à ameaça dos exportadores japoneses, o que afectou o rácio de importações de carros japoneses e teve como resultado níveis de importação diversos e artificiais. As importações italianas e francesas provinham, sobretudo, de outros países europeus, incluindo reimportações de *Renaults* fabricados em Espanha e na Bélgica. O complexo industrial automóvel japonês é marcadamente dependente do mercado mundial para as suas exportações, mas quase nada dependente no que respeita às importações. Este dado é suficiente para se compreender a estratégia da política comercial do governo japonês: promover um regime liberal de comércio internacional assegurando, contudo, que tal regime não conduza a um aumento dramático de importações.

Quanto aos processos de **multinacionalização**, os dois maiores produtores automóveis, Ford e GM, conseguiram os progressos mais significativos: apenas 42% e 58%, respectivamente, da sua produção era interna em 1988. À excepção da Volvo (57%), todos os grandes produtores europeus tinham uma concentração superior a 60% da sua produção no seu mercado interno. A produção japonesa estava também, em grande parte, concentrada no Japão ou em outras regiões asiáticas, sendo a Honda a única excepção. Contudo, fabricantes japoneses como a Toyota e a Nissan estão a fazer rápidos progressos nesta matéria.

Independentemente destes fenómenos, o **processo de globalização** do sector automóvel e dos seus intervenientes nos planos organizacionais, comportamentais e estratégicos também está a crescer em importância.

Especial significado reveste, neste contexto, a explosão de **alianças estratégicas interempresas** (Quadro 4) que tem modificado profundamente, nos últimos quinze anos, as estruturas internas do sector automóvel e, ainda mais, de outros sectores da economia.

QUADRO 4:

Resumo das principais alianças estratégicas entre as figuras principais da indústria automóvel

Intervenientes na Aliança	Resquisa e desenvolvimento conjuntos	Consórcio de produção	Joint Venture	Investimento directo ou quota minoritária	Acordo OEM	Distribuição	Fusão e aquisição
BMW	Mercedes, VW, Siemens, PSA, Renault, Fiat, Porsche, MIRA						
VW	Fiat, Mercedes, BMW, Siemens, Renault, PSA, Porsche, MIRA	Porsche, Ford, Nissan, Renault	Ford		Volvo, Rover	Scania	Seat, Skoda
Mercedes	Fiat, PSA, Renault, BMW, Porsche, MIRA, Siemens, VW		Mitsubishi	Beiji Tempo (India)	Steyr-D-Puch, Porsche	Mitsubishi	
Fiat	Mercedes, PSA, Renault, BMW, VW, Porsche, MIRA, Volvo, Rover	Lancia	Maserati	VDT	Steyr-D-Puch, Premier Automobiles	Chrysler, Alfa Romeo, Ferrari	
Rover	Fiat, Renault, Volvo, Fiat, VW, Jaguar, Rolls Royce	Honda	Honda	Maserati	Hindustan, Honda, Renault, VW, PSA	Honda, PSA, Suzuki	
PSA	Fiat, Renault, Volvo, BMW, Mercedes, VW, Porsche, MIRA	Renault	Renault	Renault	Ford, Rover	Mazda, Rover, Suzuki	
Renault	Mercedes, BMW, VW, PSA, Fiat, Porsche, MIRA, Renault, Volvo, Rover, Jaguar, Rolls Royce	VW, PSA, Volvo, Toyota, MIRA	PSA	Volvo	Chrysler, Volvo, Rover, Steyr-D-Puch	Chrysler, Volvo	
Volvo	PSA	Mitsubishi		Renault	Mitsubishi, VW, Scanyong, Renault	Fuji Heavy, Renault	
Chrysler	Mitsubishi, Lotus, Ford, GM	General Motors, Hyundai, Mitsubishi	Mitsubishi, Fiat, Steyr-Daimler-Puch	Mitsubishi, Maserati, Mahindra	Mitsubishi, Renault, Maserati	Mitsubishi, Renault	Lamborghini
GM	Ford, Chrysler	Chrysler, Toyota, San Fu, Pininfarina	Suzuki, Toyota	Isuzu, Suzuki, Daewoo	Isuzu, Hindustan, Suzuki, S-D-Puch	Isuzu, Suzuki	Lotus, Saab
Ford	General Motors, Chrysler	VW, Nissan, Mazda	VW	Mazda, Kia	PSA	Mazda, Kia	AC Cars, Jaguar, AM, Lagonda
Honda	Rover	Rover		Rover, S-D-Puch, Rover	Rover		
Mazda	Steyr-Daimler-Puch	Ford	Kia, Jato, Ford		Suzuki, Ford, Kia	Kia, PSA, Fiat	
Mitsubishi	Chrysler	Chrysler, Volvo	Chrysler, Mercedes	Hyundai, Chrysler, Volvo Car	Volvo, Chrysler	Chrysler, Mercedes, Porsche	
Nissan	Fuji Heavy	VW, Ford	JATCO, Mashindra		Fuji, Premier		
		GM, Hino, Renault	General Motors	Daihatsu, Hino			

Fonte: W. Ruigrok, R. van Tulder. «The Internationalisation of the Economy. Global Strategies and Strategic Technology Alliances» in *Nouvelles de la Science et des Technologies*, Vol. 9, N.º 2, Bruxelas, 1991.

As **principais** razões que motivam as empresas a cooperarem entre si, são:

- redução e partilha dos custos em I&D;
- assegurar o acesso a tecnologia complementar;
- captar os conhecimentos tácitos e a tecnologia dos parceiros («jogo do eixo» tecnológico);
- encurtar o ciclo de vida do produto;
- partilha dos custos de desenvolvimento do produto;
- acesso a mercados estrangeiros;
- acesso a pessoal altamente qualificado;
- acesso a recursos financeiros³⁷.

Por conseguinte, um crescente número de produtos é projectado conjuntamente por várias empresas. Os seus engenheiros começam a trabalhar juntos sobre uma mesma ideia, durante uma série de anos. De igual modo, as fases ou os elementos de um processo de produção que compreende um número crescente de componentes, possibilitam às empresas nos diferentes países uma colaboração mais estreita. As alianças estratégicas interempresas representam aquilo que afirmam: diferentes empresas partilham as suas **estratégias** com outras, mesmo que o caso seja o de existirem, na maioria das alianças, esperanças ou intenções escondidas de absorver o parceiro. Este é o seu contributo para o processo do *made in the world*.

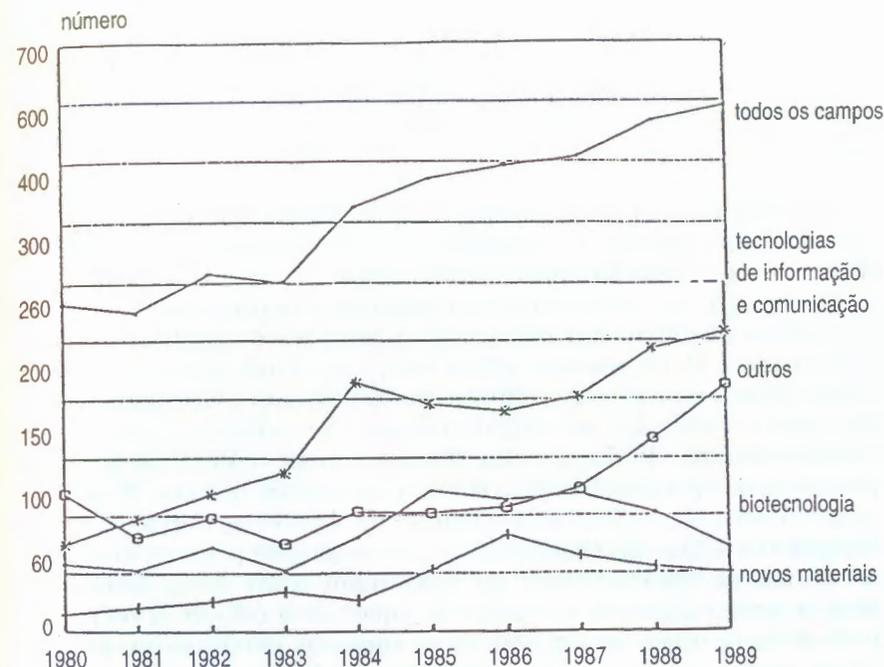
O fenómeno das alianças estratégicas interempresas é recente. «Explodiu» na década de 80³⁸. Apesar de ter sido um fenómeno particularmente rápido e intenso, em indústrias ligadas às novas tecnologias (indústrias de computadores, informática, telecomunicações), afectou também todos os restantes sectores (Quadro 5).

As alianças estratégicas estão destinadas a expandir-se ainda mais no futuro. Pode facilmente prever-se que dentro de 10–15 anos será difícil identificar quem faz o quê, e em que parte da cadeia se situa determinado segmento, ou determinado centro de produção, de uma dada firma. Isto não constitui uma simples afirmação futurista. Está já a surgir um novo fenómeno, a **empresa virtual**. As empresas virtuais são empresas efémeras, criadas para financiar a pesquisa ou o desenvolvimento de produtos com custos muito elevados e que depois são dissolvidas³⁹.

Made in the world também resulta de um ainda mais forte processo de globalização, nomeadamente o **investimento directo estrangeiro**. Por exemplo, entre 1983 e 1989 as exportações mundiais cresceram em 9,4% por ano e o crescimento médio anual

QUADRO 5

Crescimento das recém-estabelecidas alianças tecnológicas estratégicas em domínios tecnológicos centrais e em todos os outros domínios — 1980–1989



Fonte: MERIT-CATI

do produto interno bruto foi de 7,8%. No entanto, o investimento directo estrangeiro cresceu 28,9% ao ano!! Segundo um relatório sobre investimentos directos estrangeiros, elaborado pelo antigo Centro das Nações Unidas sobre Associações Transnacionais, «as transacções internacionais são cada vez mais dominadas por associações transnacionais [...]. Uma implicação de semelhante desenvolvimento é a de que os padrões de comércio, as transferências tecnológicas e os fluxos financeiros privados podem tender para convergir em padrões de investimento directo estrangeiro, tornando este último na principal força da estruturação da economia mundial»⁴⁰.

O investimento directo estrangeiro é a forma genuína da mobilidade de capital e, por essa via, da globalização do capitalismo. Esteve na origem do processo de multinacionalização desde o século passado (como aconteceu com a criação, pela indústria química alemã, de unidades de produção na América Latina).

O investimento directo estrangeiro não é sempre um instrumento de globalização. Quando as empresas europeias compram uma empresa americana, isso resulta num aumento da concentração da actividade produtiva na Europa e nos EUA, sob o controlo da empresa europeia. Por exemplo, o facto de se prever que através de processos de fusões e aquisições se assistirá no ano 2010 a uma redução para cerca de metade do número actual de empresas de telecomunicações, não irá conduzir a um maior nível de globalização na indústria das telecomunicações, mas antes a um drástico aumento do processo de concentração de estruturas industriais e financeiras a nível mundial nesse sector.

Os investimentos directos estrangeiros têm importantes consequências e impacte políticos. Durante anos os europeus detiveram a liderança. Permanecem ainda como principal área de origem desse investimento, mas o investimento directo estrangeiro japonês está a expandir-se continuamente, à medida que os grupos multinacionais do Japão estendem as suas operações e a sua presença no estrangeiro. Sem dúvida que, desde os anos 70, o capitalismo está em activa globalização na América, Japão, Coreia, Singapura e Europa Ocidental. O processo está a acelerar-se. Se os custos de oportunidade se modificam num curto espaço de tempo, pode tomar-se a decisão de encerrar a fábrica X no país A e abrir uma nova para produzir os mesmos produtos no país B. *Made in the world* assume também esta feição bastante imprecisa.

Três motores de globalização: liberalização, privatização e desregulamentação

Como vimos na secção dedicada aos fluxos de capital, a liberalização dos movimentos de capitais constituiu um dos factores básicos que possibilitou a aceleração e a intensificação da globalização da economia.

Tornar os mercados nacionais abertos ao livre comércio e movimento de bens, serviços, pessoas e capitais é um dos mandamentos

sagrados da economia de mercado. Desde a obra-prima de Adam Smith, *A Riqueza das Nações*, no século XVIII, que o afastamento de todas as barreiras, tarifárias e não tarifárias, ao comércio internacional, constitui a receita-chave de política económica sobre a qual poderá ser construído um mundo saudável e próspero, de acordo com a teoria liberal de mercado.

Todo o sistema pós-segunda guerra mundial se baseou também na filosofia e nos princípios da liberalização do mercado nacional, graças a mecanismos de negociações e acordos multilaterais, o chamado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). Com início em 1947, cada sucessivo *Round* de comércio (Dillon, Kennedy, Tokyo e Uruguay Rounds) tinha por intenção expandir e generalizar o processo de liberalização dos mercados nacionais a todos os sectores. O último Uruguay Round esteve fundamentalmente interessado na liberalização da agricultura, serviços e bens audiovisuais.

O processo de liberalização não decorre sem dificuldades, problemas e conflitos de interesses existentes. Normalmente, é a economia mais forte a manifestar-se a favor da mais rápida, mais extensa e intensiva liberalização do comércio e dos movimentos de capitais, pessoas e serviços. A liberalização criou o seu «inimigo»: o chamado protecçãoismo. Este protecçãoismo é considerado pelos adeptos da economia de mercado como a fonte de todas as deficiências económicas. No panorama do mundo actual, caracterizado pela predominância da ideologia e cultura do mercado livre, ser acusado de praticar alguma forma de protecçãoismo é algo que todos os líderes políticos e económicos procuram evitar. Em vez disso, preferem demonstrar que a culpa é dos outros.

A liberalização global ganhou novos recursos e uma aparente legitimação no decurso dos últimos vinte anos, em ligação com os desenvolvimentos das tecnologias de transportes e com a explosão de uma nova tecnologia de informação e comunicação (a chamada «economia do computador» e a «civilização dos satélites»). O argumento é o de que numa «aldeia de comunicação global» as barreiras nacionais estão a criar e a manter «artificialmente» níveis elevados de preços e de custos, no interesse de produtores não competitivos e em detrimento dos consumidores locais. Mais ainda, afirma-se que deixou de ser possível a manutenção de barreiras tarifárias e não tarifárias relativamente a um número crescente de bases tecnológicas e científicas de produtos e serviços. O valor acrescentado gerado pela informação não pode ser encerrado no interior das rígidas fronteiras nacionais.

O debate continua em aberto. Os responsáveis pelos tratados do GATT reconheceram que os limites negociados e acordados sobre a liberalização poderão ser admitidos numa base temporária. Para além disso, nem toda a gente está convicta de que os limites ao comércio livre representem um mal em si, nem que a «protecção» daquilo que se considera, segundo princípios democráticos e politicamente responsáveis, ser o interesse vital de um país, possa constituir um objectivo menos legítimo do que o mercado «livre» concorrencial de funcionamento imperfeito e politicamente imprevisível. Como quer que seja, o movimento em favor da liberalização dos mercados nacionais continua a ser a marca dominante hoje em dia.

Um outro princípio, inter-relacionado, constitui o segundo motor da actual forma de globalização; trata-se da *privatização*. Independentemente da luta radical contra o comunismo e contra qualquer forma de socialismo económico, o caminho em direcção à privatização da economia mista nas mais modernas e avançadas economias do mundo ocidental (EUA, Canadá, países escandinavos, Alemanha, Países Baixos, Suíça, Bélgica) tem sido largamente bem sucedido, desde o início dos anos 70. Um a seguir ao outro, numerosos e importantes sectores da economia têm sido parcial ou inteiramente privatizados na assumpção de que as forças privadas do mercado irão permitir uma melhor afectação dos recursos disponíveis, garantindo a satisfação dos interesses de produtores e consumidores.

Os fundos e investimentos privados têm sido considerados como a melhor solução com vista à mobilização do talento e das aptidões dos indivíduos, em resposta às exigências do mercado. Estas exigências têm sido, e continuam a ser, encaradas como a mais completa expressão democrática das necessidades da sociedade e como o melhor mecanismo de selecção de prioridades.

Para poderem funcionar de forma eficiente, a privatização e a liberalização dos mercados nacionais, necessitam de um terceiro elemento: a *desregulamentação*. A desregulamentação tornou-se o terceiro motor do presente processo de globalização. Tem sido reclamado que o Estado deve ter uma reduzida participação directa nas actividades económicas. Os monopólios estatais e a intervenção económica directa do Estado, incluindo o estabelecimento de normas e standardizações, têm que ser eliminados. Devem ser apenas as forças de mercado a regular todo o espectro de funções da economia nacional e internacional, ao nível local, regional e global.

Em muitos casos, a desregulamentação tem constituído uma fase transitória no caminho para a total privatização e liberalização. Noutros casos, as medidas de desregulamentação têm andado lado a lado com formas complementares de privatização e liberalização. Nenhum sector e nenhuma liderança nacional resistiu à pressão combinada da privatização, desregulamentação e liberalização. Em todos os casos e contextos, o argumento teleológico fundamental para justificar e legitimar tal pressão foi o do imperativo de competitividade.

Qualquer que seja o sector considerado (em ascensão ou em declínio; de alta ou reduzida tecnologia; orientado pela oferta ou pela procura; de trabalho material ou especialização intensiva) ou o tamanho, força e grau de desenvolvimento do país, a tese proclamada tem sido, exclusiva e sistematicamente, a mesma: existe uma necessidade urgente de privatizar para que seja aumentada a competitividade do sector, da empresa e do país, numa economia em processo de globalização; existe uma necessidade urgente de liberalizar todos os mercados, para tornar os sectores e empresas locais mais concorrenciais nos mercados globais; existe uma necessidade urgente de desregulamentar sectores e mercados, para valorizar o processo de privatização e, por esse meio, aumentar a competitividade das empresas locais e da economia nacional (ou regional). Como essa pressão tem actuado em todos os sectores e, de forma crescente, na maioria dos países do mundo (incluindo já a Rússia e a China), toda a gente está a tentar ser concorrencial, em tudo e contra todos, numa escala global. Em tais condições, o advento «quasi-universal» do capitalismo concorrencial global, como o sistema prescrito e como o objectivo alvo, não pode constituir motivo de surpresa.

ASPECTOS DO NOVO «MUNDO GLOBAL» COMPETITIVO

As empresas em globalização parecem situar-se entre as poucas organizações capazes de se ajustar ao novo mundo global, marcado pela guerra da competição tecno-económica pela liderança.

A empresa: o actor global n.º 1

Contrariamente à internacionalização, no contexto da qual o Estado-Nação manteve o seu papel básico e predominante enquanto espaço de referência e sede de poder, a globalização está a alargar ainda mais o processo iniciado pela multinacionalização, ou seja, a emergência da empresa «global» como actor principal na economia e na sociedade.

É crescentemente reconhecido que a empresa «global» está a tomar o lugar das autoridades públicas na direcção e controlo da economia mundial. As autoridades económicas nacionais detêm um enorme poder decisório em questões económicas (através das políticas monetárias, da fiscalidade, da regulação do comércio, das aquisições públicas, das obras públicas, das normalizações e estandardizações). O seu poder foi, todavia, consideravelmente reduzido ao longo de vinte anos de intensivas e sistemáticas medidas de privatização, desregulamentação e liberalização que, agindo em sentido contrário, aumentaram o poder económico das empresas privadas e fundadas em regras e mecanismos também privados. Mais ainda, os processos de globalização contribuíram para a difusão da ideia de que o poder das autoridades públicas nacionais é essencialmente um poder negativo, isto é, uma fonte de obstáculos ao «plenamente livre» funcionamento da economia de mercado, tanto ao nível internacional como global. A actuação do Estado-Nação tem sido apresentada como uma fonte de constrangimento e não como uma oportunidade.

A situação é inteiramente diferente no que respeita à empresa privada. Os grandes grupos multinacionais recuperaram com sucesso da crise de confiança e credibilidade que os afectou nos anos 60 e princípios de 70. São actualmente encarados com grande respeito e confiança, atraindo toda a gente. Porquê? As razões são múltiplas:

Em primeiro lugar, as empresas demonstraram ser organizações suficientemente flexíveis para se adaptarem às condições de mudança, em particular ao novo processo de globalização. O «caminho para o global» é de longe mais fácil para as empresas que para os governos, parlamentos, sindicatos ou universidades. Isto constitui o que Philippe de Woot designou por *aptidão estratégica* das empresas para a inovação e adaptação das suas atitudes e comportamentos face a um contexto de mudança³⁸.

Devido às grandes dificuldades enfrentadas por outros intervenientes, as empresas descobriram-se a si próprias como os verdadeiros elementos globais ao nível mundial. O processo de multinacionalização preparou e facilitou, de forma considerável, a transformação e adaptação das empresas.

A segunda razão prende-se com o facto de, nas nossas sociedades e nos últimos quarenta anos, ser atribuída uma crescente importância aos imperativos de crescimento e de produção de quantidades sem-

pre maiores de bens. Fascinados pelos notáveis progressos da tecnologia, estabelecemos como topo das nossas prioridades a «cultura dos objectos».

Assim, a cultura dominante é a determinada e moldada pela empresa. Enquanto produtores de objectos, infra-estruturas tecnológicas e serviços, as empresas tendem a argumentar que «o que é bom para a empresa é bom para o mundo».

Existe uma terceira razão para o papel central das empresas. Segundo a investigação do antigo United Nations Centre on Transnational Corporations, um terço do comércio mundial (isto é, cerca de 1,1 mil milhões de dólares em 1991) é constituído por

CAIXA 2

Por que razão é a empresa o n.º 1?

- É a única organização que se transformou, convertendo-se num actor «global». Opera ao nível da real tomada de decisões.
- A nossa sociedade atribui a mais elevada prioridade à tecnologia e ao aumento do número de ferramentas. As empresas são os produtores dessas ferramentas.
- As empresas são consideradas como elementos chave para produzir riqueza, assegurar o emprego e o bem-estar individual e colectivo.

transacções intra-empresas. Consequentemente, as estatísticas mundiais de comércio tradicionais, e baseadas apenas em fluxos comerciais entre países, perderam a sua adequação e fiabilidade. O novo «mundo global» também é isto. A tradicional teoria do comércio internacional, baseada nas vantagens comparativas dos países, está a perder os seus fundamentos e fiabilidade. O mesmo se aplica à avaliação da competitividade internacional dos países, assente em diferenças de desempenho comercial. Pensar a economia mundial como um sistema de livres trocas de fluxos está a tornar-se irrealista: as transacções entre empresas e suas filiais respondem a uma lógica completamente diferente da lógica do intercâmbio.

Finalmente, a quarta razão resulta do facto de a maioria dos factores e processos que determinam o desenvolvimento económico dum país, como seja o nível de emprego, operarem cada vez mais numa escala que torna os governos e instituições nacionais incapazes de os controlar. As redes globais de empresas multinacionais são as únicas, ou pelo menos são consideradas como tal, a poder controlar esses factores e processos, tornando-se por essa via no elemento de competitividade do qual o bem-estar económico e social do país está crescentemente dependente. De acordo com tudo isto, foi estabelecida uma nova aliança entre a empresa e o Estado³⁹.

A nova aliança entre a empresa e o Estado

As novas relações entre a empresa e o Estado, entre o poder económico e o poder político, constituem simultaneamente causa e efeito dos processos de globalização e representam uma das formas mais significativas de desenvolvimento nas sociedades contemporâneas.

À primeira vista, estas novas relações parecem surgir de duas formas. Em primeiro lugar, as decisões mais importantes relativas à afectação dos recursos económicos e tecnológicos (aqueles que modificam o presente e projectam o futuro), e relativas aos vários países e regiões do mundo, são tomadas fundamentalmente pelas grandes companhias globais (Olivetti, Alcatel, IBM, Mitsubishi, Nestlé, Thomson, Siemens, BP, BASF, Monsanto, Ericsson,

North Telecom, Nissan, Société Générale, etc.). Especialmente nos últimos anos, em que se seguiram exemplos de reestrutura o industrial e em que as licita es de *takeover* — mesmo as gigantescas (superiores a 24 mil milhões de dólares) — continuaram a ocupar os cabeçalhos e a constituir um dos acontecimentos mais cobertos pelos *media*, parece que as empresas estão a moldar o mundo como bem entendem (através de sistemas que envolvem telecomunica es, distribui o em larga escala, negócios agrícolas, fabricantes de automóveis, companhias de seguros, etc.). Deve realçar-se, de passagem, que este domínio empresarial se estende a campos que, anteriormente, escapavam   influência do mundo dos negócios, como   o caso das universidades.

Em segundo lugar, o Estado parece desempenhar uma fun o t nue, secundária e de retrocesso, quando comparada com o papel representado pela empresa. Os Estados parecem reagir, em vez de se anteciparem, e acompanham em vez de liderarem.

Nenhum dos dois pontos atrás referidos faz justiça plena   realidade que se apresenta, de facto, muito mais complexa e subtil. A nova realidade não   apreensível a este nível. A questão não se resume ao facto de as empresas comandarem as opera es, com os Estados a limitar-se a «seguir o líder» e agindo como escritv es de tribunal, registando as decisões tomadas por outros. **O novo fen meno   que, devido entre outros factores   globaliza o, os Estados e as empresas entraram numa nova dinâmica de aliança.** O Estado não está a ser comandado; ele permanece activo — na verdade, cada vez mais activo na cena tecnológica e económica mundial. Todavia, também não actua como um líder.

Num estranho sentido, **a empresa está em vias de tornar-se a organiza o «reguladora» da economia mundial, com o apoio dos Estados «locais»**, que podem ser tão pequenos como a Dinamarca ou tão grandes como os EUA. Segundo esta perspectiva, o Estado actua como «cúmplice intencional» consciente do seu papel — não existe qualquer conspira o contra o Estado. Ao compreender que, no quadro das dinâmicas de globaliza o económica, o seu papel está condenado a mudar radicalmente a longo prazo, o Estado tem vindo actualmente a assumir, como sua fun o histórica, a tarefa de assegurar que os «seus» elementos estratégicos, isto  , as multinacionais «locais» (as únicas preparadas e «armadas» para actuar na economia mundial) possam ser bem sucedidas ao pôr em prática a globaliza o da economia «nacional». O argumento subjacente   o seguinte: o sucesso das

empresas nacionais, na cena mundial, constitui um pré-requisito para a conquista e preservação da autonomia tecnológica e económica do país.

Esta lógica reflecte toda uma série de **condições e forças objectivas** expressas pelos seguintes factores:

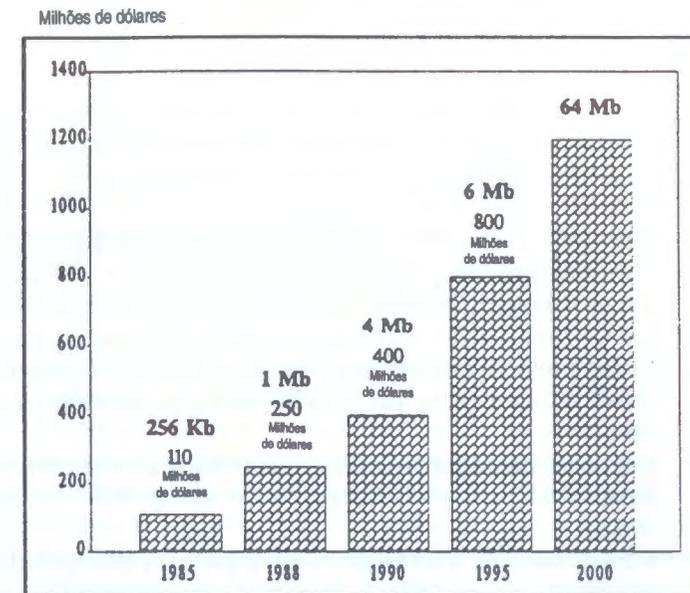
- crescente integração entre tecnologias (processamento de dados e telecomunicações, microelectrónica, materiais compostos e tecnologias ópticas) e sectores (agricultura, química e energia, processamento remoto de dados e *mass-media*). Isto obriga as empresas a procurar maneiras de «cobrir», directa ou indirectamente, todos os sectores que se afiguram como prováveis para afectar o futuro desenvolvimento da sua área específica de actividade. Deste ponto de vista, devido ao considerável papel do Estado na economia, uma aliança com o Estado em vários países «importantes» pode assegurar a necessária cobertura de todos os sectores;
- o custo crescente de I&D. São precisos mais de 3 mil milhões de dólares para projectar e desenvolver uma nova geração de *Boeing* 747; o desenvolvimento dum sistema de conversão de telefones digitais custa também cerca de 3 mil milhões de dólares; inventar e desenvolver uma simples enzima industrial custa qualquer coisa como 100 milhões de dólares. Veja-se a Figura 9, relativa aos custos de I&D para a concepção de uma *memória DRAM*. Estes custos crescentes, face a um cenário de incertezas, obrigam as empresas a procurar ajuda de outras empresas (frequentemente estrangeiras) e do Estado;
- ciclos de vida dos produtos mais curtos (seis a oito meses no comércio de vestuário, dois ou três anos na automação e processamento de dados). Isto exige elevadas taxas de amortização e mercados muito vastos. Consequentemente, o acesso a vários contratos públicos converte-se no principal objectivo estratégico.

Existe uma relativa escassez de pessoal altamente qualificado nos países industrializados mais avançados. Isto força as empresas a procurar aquilo que necessitam em qualquer sítio onde possam encontrá-lo e obriga o Estado a investir em programas de I&D e em universidades, no sentido de garantir a formação avançada exigida pelas empresas.

FIGURA 9

Custos de I&D das *memórias DRAM*, em milhões de dólares

Custos (em milhões de dólares) da pesquisa necessária para actualizar as *memórias DRAM*



Fonte: *Le Temps des Affaires*, Genebra, n.º 48, Outubro de 1992

Nesta situação, às empresas vêm-se obrigadas a procurar alianças exteriores e a entrar em acordos de cooperação próxima e sistemática com outras empresas, mesmo rivais, numa vasta gama de sectores e nos mais variados países. A explosão dos acordos de cooperação em todos os sectores económicos, particularmente nos sectores de alta tecnologia (microelectrónica, robótica, telecomunicações, indústria aeroespacial, biotecnologia), aos quais já nos referimos anteriormente, testemunha uma nova forma de comportamento empresarial: **a cooperação entre**

empresas torna-se um instrumento para manter, ou criar, a capacidade de competir na economia mundial.

Os negócios incrementam a sua *performance* e a sua competitividade quando se integram num processo cumulativo de desenvolvimento no qual funcionam, simultaneamente, como força motriz (o sujeito) e como resultado (o objecto). Este processo é mais forte que os negócios isolados, uma vez que inclui os enquadramentos comerciais, tecnológicos e políticos, que têm influência decisiva nas hipóteses de sucesso de um negócio. Contudo, o processo também é em si mesmo fortemente influenciado pelos negócios que, ao medirem oportunidades e ao ajustarem constantemente os seus prémios de competitividade através de iniciativas estratégicas, constituem uma força básica e frequentemente inovadora.

Um tal processo é **gerador de competitividade**. Para grandes negócios baseia-se nos seguintes elementos:

- **perspectivas** de longo prazo e **oportunidades** suficientemente grandes, para justificar o risco envolvido pelos novos desenvolvimentos tecnológicos e pelos investimentos de larga escala; estas perspectivas podem ser catalizadas por mercados abertos alargados, pela procura crescente e por certos projectos públicos, também de larga escala;
- a criação de **capacidades estratégicas** suficientes para possibilitar a sua actuação à escala global nos sectores chave;
- a conquista de **vantagens competitivas** à escala internacional, originadas a partir da capacidade estratégica acrescida;
- rentabilidade suficiente para cobrir os custos de desenvolvimento e internacionalização, bem como os riscos inerentes a tais estratégias.

Observa-se, assim, que as mesmas empresas estão envolvidas em várias redes de cooperação e em alianças com variados parceiros que, em última análise, estão todos unidos à volta de um aglomerado de tecnologias, produtos e mercados⁴⁰. **O padrão global emergente é o de uma série de estruturas oligopolísticas mundiais criando o perigo de mercados cartelizados.**

As principais características e estruturas de um largo número de empresas e sectores industriais está em processo de profunda transformação. Por exemplo, em 1980, há treze anos atrás, treze

companhias partilhavam 80% das vendas realizadas no sector de pneumáticos. Em 1990, apenas seis companhias produzem 85% do total de produção, e muitos peritos pressentem que, por volta do ano 2000, poderão existir apenas três ou quatro grandes empresas dominando a indústria mundial de pneumáticos, talvez sob a forma de cartel⁴¹.

Com vista à globalização efectiva, as empresas são também levadas a procurar retirar o máximo benefício do apoio directo e indirecto do «seu próprio Estado». Isto pode na actualidade significar o apoio de vários Estados, devido à localização das empresas em mais do que um país e ao papel que desempenham nas economias nacionais desses vários países.

Assim, apesar da sua atitude retórica geral, ao reclamarem por «menos Estado e mais mercado», as empresas esperam que o Estado as proteja na «retaguarda» (isto é, que o Estado assegure mercados para os seus produtos) e também na «vanguarda» (isto é, que lhes garanta um lugar no desenvolvimento de novos produtos). De facto, **as empresas exigem quatro tipos de apoio e serviços por parte do Estado**, designadamente:

- cobertura dos custos de «infra-estruturas» básicas (financiamento de pesquisa básica e de alto risco; financiamento de universidades e de sistemas de formação vocacional; promoção e financiamento de mecanismos de difusão de informação técnica e científica e de transferências tecnológicas);
- estabelecimento de incentivos fiscais, necessários para o investimento industrial em I&D e para a inovação tecnológica;
- garantia de que as empresas de um dado país (empresas «nacionais») devem ter uma base industrial suficientemente estável, através do acesso privilegiado ao mercado interno, via contratos públicos (defesa, telecomunicações, saúde, transportes, educação, serviços sociais). Os contratos públicos, particularmente em sectores estratégicos de alta tecnologia (defesa, telecomunicações, processamento de dados), desempenham também uma dupla e importante função: a de financiamento e aquisição, pelas empresas, de um certo grau de competência científica e técnica básica; e a de protecção de determinado sector do mercado interno do qual as empresas «locais» possam depender;

- estabelecimento dos necessários apoios e da assistência (regulamentar, comercial, diplomática, política) às empresas locais nas suas actividades e na sua luta pela sobrevivência nos mercados internacionais.

As empresas também solicitam ao Estado legislação e políticas favoráveis à sua liberdade de acção (em particular no campo da regulamentação do trabalho). Em troca deste apoio e destes serviços, as empresas garantem ao Estado que continuarão ou que se tornarão competitivas nos mercados mundiais e, graças à sua tecnologia valorizada, comprometem-se a contribuir para a independência tecnológica da nação, a produzir e fornecer riqueza ao país e, deste modo, a ajudar à criação de emprego.

Por seu turno, o Estado tem um interesse directo, imediato e objectivo em apoiar as empresas «locais». De facto, uma vez que a independência e o bem-estar económico nacionais dependem, de forma crescente, da superioridade e comercialização de tecnologia avançada (robótica, instrumentação altamente sofisticada, microcomputação, supercomputadores, tecnologias biológicas), o Estado está cada vez mais dependente da capacidade de inovação tecnológica e do controlo de mercados mundiais, garantidos pelas empresas. A sua legitimidade política e social, baseada na sua capacidade de assegurar o contínuo desenvolvimento socioeconómico nacional, está posta em questão. Por tudo isto, o Estado tem todo o interesse numa intervenção de apoio às suas «próprias» empresas «nacionais». Esta intervenção consubstancia-se na fixação e prossecução de políticas tecnológicas, industriais e comerciais, cujos contornos variam de país para país, mas que, no quadro da OCDE, obedecem a uma mesma lógica e são inspirados por um mesmo princípio: mobilizar os recursos «nacionais» disponíveis no sentido do sucesso comercial de curto e médio prazo das empresas «nacionais» (pequenas e médias empresas e grandes companhias multinacionais) nos mercados «mundiais», e particularmente do sucesso das empresas melhores, mais fortes e ganhadoras.

Nestes termos, todos os Estados estão a adoptar a mesma estratégia: através de programas nacionais de I&D e da participação em programas públicos internacionais, através de reduções fiscais, de medidas comerciais, etc., **os Estados procedem a uma transferência massiva de recursos públicos colectivos para empresas privadas, acima de tudo multinacionais, para garantir a sua competitividade na chamada «luta pela sobrevivência» a nível mundial.**

Ao fazê-lo, todos os Estados esperam assegurar as condições necessárias ao desenvolvimento económico do país e, desse modo, proteger as bases da sua legitimidade. Por outras palavras, **os Estados tendem a manter a sua função social própria, mediante a delegação de facto nas empresas da tarefa de garantir o desenvolvimento socioeconómico do país.**

É esta a natureza da nova aliança: as empresas precisam dos Estados «locais» (nacionais) para enfrentarem a globalização e para elas próprias se globalizarem. Os Estados «locais» necessitam de empresas globais para assegurar a continuidade da sua legitimação e perpetuação enquanto entidades sociais e políticas «locais». **Desta forma, as empresas adquirem, gradualmente, uma legitimidade histórica e um papel social que se aproximam, em muitos aspectos, da legitimidade e do papel próprios do Estado.**

Como resultado, verifica-se uma crescente separação, à escala mundial, entre poder político e poder económico.

Quanto mais globalizada se torna uma empresa, mais provável é a perda da sua identidade, no meio de um emaranhado de companhias, alianças e mercados. Neste processo, o objectivo de manter e expandir o seu próprio poder de decisão e a sua capacidade de controlar a afectação dos recursos materiais e não materiais do planeta, aos quais a empresa pode e espera ter acesso, converteu-se no único objectivo verdadeiro, realista e atingível. Contudo, a empresa tem consciência de que ao cingir-se apenas a este objectivo acabará, mais tarde ou mais cedo, por ser varrida do mapa económico por empresas mais fortes, aliadas a Estados também eles mais fortes. Assim, a empresa tem que *conseguir uma legitimidade social «histórica»* no plano da sociedade local (do país) e no plano da sociedade mundial. A aliança com o Estado possibilita esta legitimização. Através desta aliança a empresa pode reivindicar que o Estado lhe confiou a missão de promover e defender o bem-estar social e económico da sociedade «local», através da garantia do seu sucesso industrial e comercial no panorama mundial *reivindicação* esta que o Estado não pode negar.

No que diz respeito à sociedade «global», a empresa pretende uma espécie de legitimidade histórica, baseada no facto de se ter tornado ela própria globalizada. Esta pretensão está implícita ao apresentar-se como a única organização capaz de assegurar a gestão óptima dos recursos materiais e não materiais disponíveis no mundo.

Assim, na realidade, a **empresa privatiza** (e internacionaliza segundo os seus objectivos) o papel do Estado. Fã-lo repetidamente em todos os países onde está activa e pode reclamar formar uma parte integrante do país e ser um factor determinante para o bem-estar económico e social. **Similarmente — na falta de um governo público mundial — a empresa privatiza, de modo crescente, a função de organização e regulação da economia mundial.**

«Triadização»

A privatização da função de organizar e regular a economia mundial não é incompatível com outra característica chave do presente processo de globalização.

A globalização actual é uma globalização truncada. A triadização constitui uma definição mais adequada à presente situação⁴⁸.

Por «triadização» entende-se o facto de a integração tecnológica, económica e sociocultural, entre as três regiões mais desenvolvidas do mundo (Japão e novos países industrializados do Sudeste Asiático, Europa Ocidental e América do Norte), ser uma tendência mais difundida, intensiva e significativa do que a tendência para a «integração» entre essas três regiões e os países mais pobres e menos desenvolvidos, ou do que a tendência para a «integração» destes últimos entre si.

A «triadização» está também na **cabeça das pessoas**. Para os japoneses, norte-americanos e europeus, o **mundo que conta é o seu mundo**, no qual está centrado o poder científico, o potencial e supremacia tecnológicos, a hegemonia militar, a riqueza económica, o poder cultural e, em consequência, a superioridade de condições e a capacidade para regular a economia e a sociedade mundiais e para projectar os seus futuros.

O fenómeno da «triadização» é demonstrado pelos padrões geográficos das alianças interempresas.

Dos 4200 acordos de cooperação estratégica entre empresas, assinados no período de 1980-1989, 92% foram estabelecidos entre empresas do Japão, Europa Ocidental e América do Norte (Quadro 7, col. 3).

QUADRO 7

Distribuição das alianças tecnológicas estratégicas entre empresas, por áreas tecnológicas e grupos de países — 1980-1989

Áreas tecnológicas	Nº de Alianças	% para os países desenvolvidos	% para Triade	% para Triade + NPI	% para Triade + países em desenvolvimento	Outros
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Biotecnologias	846	99,1	94,1	0,4	0,1	0,5
Novos materiais	430	96,5	93,5	2,3	1,2	
Computadores	199	98,0	96,0	1,5	0,5	—
Automação Industrial	281	96,1	95,0	2,1	1,8	—
Microelectrónica	387	95,9	95,1	3,6	—	0,5
Software	346	99,1	96,2	0,6	0,3	—
Telecomunicações	368	97,5	92,1	1,6	0,3	0,5
Outras comunicações	148	93,3	92,6	5,4	0,7	0,7
Máquinas automáticas	205	84,9	82,9	9,8	5,4	—
Aviação	228	96,9	94,3	0,9	1,3	0,9
Químicas	410	87,6	80,0	3,9	7,1	1,5
Alimentação e bebidas	42	90,5	76,2	9,5	—	—
Máquinas eléctricas	141	96,5	92,2	1,4	2,1	—
Máq.us./Instrumentos	95	100,0	100,0	—	—	—
Outros	66	90,9	77,3	1,5	4,5	3,0
Total	4192	95,7	91,9	2,3	1,5	0,5

Fonte: FREEMAN Chris and HAGEDOORN John, Globalisation of Technology, Programa FAST C:C.E., Junho de 1992

As estatísticas disponíveis sobre investimentos directos estrangeiros mostram também que, nos últimos dez anos, o Japão, os EUA e a Europa Ocidental investiram cada vez mais entre si.

A «triadização» do investimento directo estrangeiro é resultado de fluxos de investimento que criaram uma situação económica internacional fundamentalmente diferente da dos anos 60 e 70. Até ao começo da década de 80, os países em vias de desenvolvimento tinham um papel a desempenhar, ainda que limitado, enquanto áreas de origem e destino dos fluxos. Durante os anos 80, a Tríade contabilizou cerca de $\frac{4}{5}$ dos fluxos internacionais de capital! A parte dos países em desenvolvimento caiu de 25% em 70, para 19%, apesar da taxa de 30% de crescimento anual do investimento directo estrangeiro e da quase duplicação da média anual de fluxos dirigidos aos países em desenvolvimento, entre 1980-1984 e 1985-1989⁴³.

Apesar de não ser de excluir a hipótese de os fluxos de investimentos directos estrangeiros, destinados à América Latina, Ásia (para além dos novos países industrializados), ou mesmo África, poderem aumentar de novo no futuro, é previsível que se mantenha a tendência para uma preferência dirigida às regiões da Tríade.

Esta mesma tendência aplica-se às outras duas componentes dos fluxos de capital, designadamente os fluxos monetários e financeiros (mostrámos o processo de triadização nos Gráficos 3 e 4) e os investimentos de carteira ou outros tipos de transacções financeiras. Os países «triádicos» estão a interagir e a integrar-se, de forma crescente.

«Desarticulação»

Se o objectivo é a vitória, apenas alguns poderão sair vencedores. Os vencidos serão excluídos e abandonados na sua exclusão. Os vencedores permanecerão juntos e cada vez mais integrados entre si. A necessidade de manter ou restabelecer ligações entre os excluídos e os integrados vê a sua importância diminuir em ambos os lados. Assim, surge uma nova divisão do mundo, coincidindo com a emergência da globalização. A desarticulação traduz o processo através do qual, no mundo actual, alguns países e regiões estão gradualmente a perder as suas conexões com as

regiões e países mais desenvolvidos. Em vez de participarem no processo de crescentes interligações e integrações que constroem o novo «mundo global», caminham na direcção oposta. Esta desarticulação afecta quase todos os países de África, a maior parte da América Latina e da Ásia (com excepção dos países do Sudeste Asiático), bem como parte da antiga União Soviética e da Europa de Leste.

Os dados disponíveis são bastante elucidativos. Em 1980, a fatia dos países mais pobres no comércio mundial de bens manufacturados era de 7,9% de exportações e de 9% de importações. Dez anos depois, estes valores baixaram para 1,4% e 4,9%, respectivamente (Quadro 8). Inversamente, a percentagem das três regiões da Tríade cresceu de 54,8% para 64% de exportações e de 59,5% para 63,8% de importações, tudo isto a nível mundial.

QUADRO 8

Participação relativa dos diferentes grupos de países, no comércio mundial de bens manufacturados

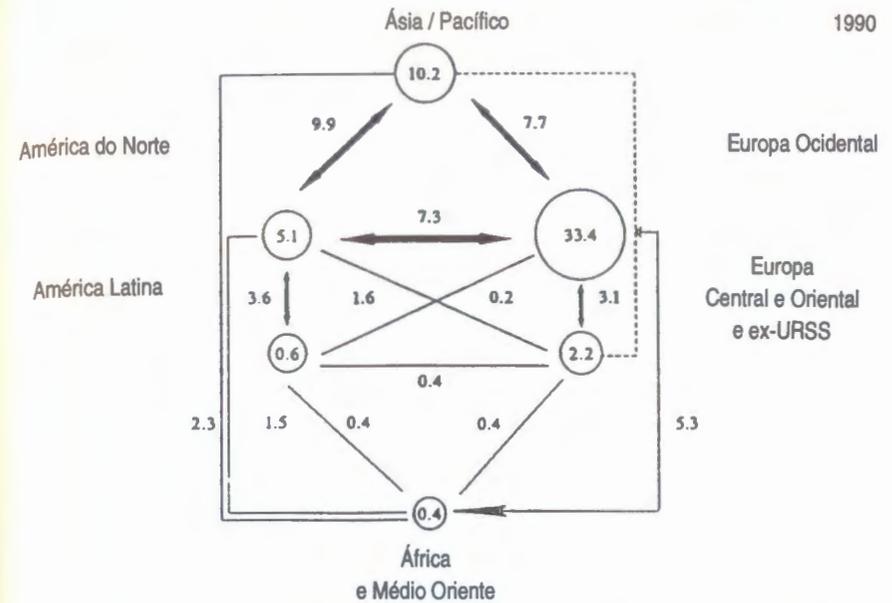
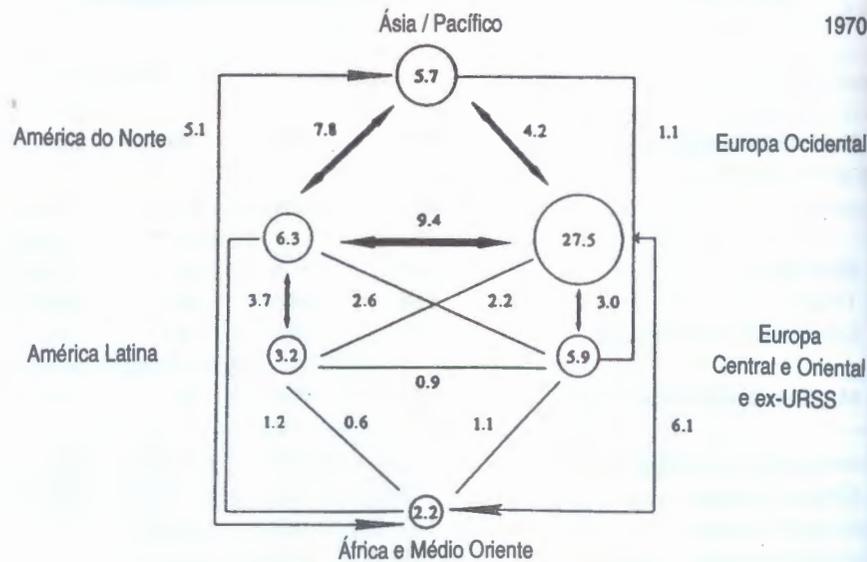
	Exportação		Importação	
	1980	1990	1980	1990
Mundo industrializado (24 países)	62,9	72,4	67,9	72,1
dos quais: G7	45,2	51,8	48,2	51,9
Tríade	54,8	64,0	59,5	63,8
Outros países industrializados	8,1	8,5	8,4	8,3
Mundo em desenvolvimento (148 países)	37,1	27,6	32,1	27,9
dos quais grupo "estrelas" (11 países)	7,3	14,6	8,8	13,5
Grupo 4: 20 países	7,8	6,2	7,0	5,8
Grupo 3: 7 países	11,3	3,9	4,8	2,1
Grupo 2: 8 países	2,8	1,5	2,5	1,6
Grupo 1: Os excluídos (102 países)	7,9	1,4	9	4,9
Total	100	100	100	100

Fonte: FAST, U. Muldur, 1993

Outros dados adicionais: em 1970 as trocas intracontinentais na América do Norte, Europa Ocidental e Ásia/Pacífico representavam 21,4% do comércio mundial de bens. Se acrescentarmos a este valor as trocas intercontinentais entre as três regiões (39,4%), verifica-se que estas três áreas eram responsáveis, em 1970, por 60,8% do comércio mundial (Figura 10).

FIGURA 10

Participação dos fluxos comerciais regionais no total do comércio mundial de bens manufacturados (em percentagem do total de comércio mundial) 1970 e 1990



Fonte: MULBUR Ugur, *Les formes et les indicateurs de la globalisation*, FAST, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, 1993, 220 páginas.

Em 1990 as trocas intracontinentais entre cada região eram de 48,7% e as trocas intercontinentais, entre as três regiões, representavam 24,9%. Em conjunto, as trocas destas três regiões do mundo totalizavam 73,6% do comércio mundial, sendo os restantes 26,4% repartidos entre a Rússia e Europa Central, o Médio Oriente, a África e a América Latina.

Vale a pena sublinhar a alta taxa de crescimento das trocas intracontinentais respeitantes à Ásia/Pacífico e Europa Ocidental, que aumentaram de 6,3% para 10,2% e de 27,1% para 33,4%, respectivamente. Em contraste, a participação intercontinental da África e Médio Oriente caiu de 14,1% em 1970, para 9,9% em 1990, a participação da América Latina baixou também de 7,8% para 6,1%, e a dos países do antigo bloco comunista de 7,3% para 4,1%.

Por outras palavras, a economia mundial tem-se caracterizado, pelo menos nos últimos vinte anos, pela gradual *redução* das trocas entre os países ricos e de desenvolvimento acelerado da América do Norte, Europa Ocidental e Ásia do Pacífico e o resto do

mundo, particularmente a África. Se extrapolarmos esta tendência para os próximos vinte anos, a participação da África, Médio Oriente, América Latina, Rússia e Europa Central e de Leste, que era de 39,2% do comércio mundial em 1970, e de 26,4% em 1990, será reduzida para 5% no ano 2020.

Isto significa a *desarticulação*, ou seja, uma nova divisão do mundo entre o crescentemente *integrado* mundo «global» e os crescentemente *excluídos* fragmentos do mundo.

NOTAS

- 1 Uma referência às duas linhas de orientação é feita por PREEL Bernard, *L'Eu-roconsommateur dans l'archipel planétaire*, FAST, Comissão das Comunidades Europeias, Outubro 1991, pp. 4-18 e segs.
- 2 Koichi Minaguchi (presidente do Namura Research Institute no Japão) defende que, devido à economia de mercado se ter espalhado por todo o mundo, «surge uma nova era em que os países cooperam e concorrem, simultaneamente, numa base de economia de mercado. Com este processo, estamos a projectar um novo mapa mundial». Discurso de abertura ao Fórum de Tóquio (12 de Dezembro de 1992), *Reshaping the world Economy Map, Toward Global Revitalisation of the Market Economy*, Publications of the Club Foundation for Global Studies, Tóquio, 1993, pp. 13-14.
- 3 ZHANG Zhangli e YUAM Enezhzen «The Development of Chinese Private Economy and its limitative», *Shangai Academy of Social Papers*, Xangai, 1992. V. também WORTHY Ford S. «When Capitalism Thrives in China», *Fortune*, 9 de Março de 1992; KUEH Y.Y. «Foreign Investment and Economic Change in China», *The China Quarterly*, Setembro 1992; e LEW Roland «Les Espoirs du Capitalisme en Chine», *Le Monde Diplomatique*, Paris, Abril 1993.
- 4 V. reportagens especiais sobre a China, «Beijing Rising», *Newsweek*, 18 de Fevereiro de 1993, e «The Pains of Growth», *Newsweek*, 10 de Junho de 1993.
- 5 É interessante recordar que o Japão foi o primeiro país cujo governo elaborou, e tornou público, em 1972, um plano detalhado para a transformação do país de uma sociedade industrial para uma «sociedade de informação». V. *Plan for Information Society: A National Goal Towards Year 2000*, Japan Computer Usage Development Institute, Tóquio, 1972.
- 6 Uma interessante descrição, a partir do ponto de vista japonês, de como o Japão está a tentar gerir o processo de aprendizagem do seu novo papel, no contexto do desenvolvimento do Sul e Sudeste Asiático, é apresentada pelo Institute for Economic Planning for Peace (Tóquio), *Economic Development and Regional Integration in Asian Regions. Current status Analysis and Scenarios for Regional Cooperation*, relatório para o Programa FAST, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, Maio 1992.
- 7 Japan Centre for Economic Research, *The Coming Multipolar Economy. The world and Japan in 2010*, Tóquio, Maio 1992.
- 8 V. The Economic Planning Agency Government of Japan, *Report by the Year 2010 Committee*, Planning Bureau, Tóquio, 1991, e Japan Economic Research Institute, *Towards a New Global Design*, Tóquio, 1992; Network Institute for Research Advancement, *Japan, Towards the 21st. Century*, Tóquio, 1981.
- 9 Relativamente à perda de liderança tecnológica, v. EATON William «US Closing its Edge in 10 of 11 High-tech Fields», *Los Angeles Times*, 18 de Novembro de 1992.

- ¹⁰ LATOUCHE Daniel, *The New Continentalism. Prospects for Regional Integration in North America*. Um relatório para o FAST, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, Janeiro 1992.
- ¹¹ *Ibidem*.
- ¹² V. secção «Une société qui souffre et qui doute», «Etats-Unis. Fin de Siècle», *Manière de Voir*, n.º 16, editado por *Le Monde Diplomatique*, Paris, Outubro 1992, pp. 58 a 79.
- ¹³ Estes e muitos outros aspectos da «problemática» europeia e das perspectivas de futuro são discutidas em Europrospective II, *Toward a New Social and Economic Development in Europe*, Presse Universitaire de Namour, Bélgica, 1993.
- ¹⁴ Sobre a recente evolução e projectos para um mundo árabe, ver RIZK Charles, *Les Arabes où l'histoire à contresens*, Albin Michel, Paris, 1992, e NODINOT Jean-François, *Vingt-et-un États pour une Nation Arabe?* Maisonneuve et la Rose, Paris, 1992.
- ¹⁵ GRESH Alan, «Les Républiques d'Asie Centrale s'engagent sur des Chemins Divergents», *Le Monde Diplomatique*, Paris, Dezembro 1992.
- ¹⁶ Cf. ZINS Max Jean, «Le Modele Indien balaye par le vent de l'Ouest», *Le Monde Diplomatique*, Paris, Dezembro 1992.
- ¹⁷ Uma interessante análise da Itália é a apresentada por PUTNAM Robert D., *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Nova Jérсия, 1993.
- ¹⁸ Uma profunda discussão sobre as mudanças em curso por LELLOUCHE Pierre, *Le Nouveau Monde. De l'ordre de Yalta au desordre des Nations*, Grasset, Paris, 1992.
- ¹⁹ AA. Vv., *The Social and Economic Impact of New Technology*, Society and Technology Towards the Future, 2 vols., FAST, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, 1991.
- ²⁰ Cf. *Biotechnology Economic and Wider Impacts*, OCDE, Paris, 1989; SASSON Albert e COSTARIN Vivien, *Biotechnologies in Perspective*, UNESCO, Paris, 1991.
- ²¹ Sobre estas questões v. STOA, *Bioethics in Europe*, Scientific and Technological Options Assessement, Parlamento Europeu, Luxemburgo, 1992; e *Biotechnology y Sociedad. Percepcion y Actitudes Publicas*, MOPT, Madrid, 1992.
- ²² V., em particular, as conclusões do estudo de casos em «Risk Perception in Society and the role of public information. The example of genetic engeneering» in *Technology and Democracy*, the 3rd. European Congress of Technology Assessment, Copenhaga, 4-7 de Novembro de 1992, editado pelo Danish Board of Technology, 1993.
- ²³ *Energy 2000*, Comissão das Comunidades Europeias, Cambridge University Press, Cambridge, 1986, e *Energy in Europe. A view to the Future*, Comissão das Comunidades Europeias, Luxemburgo, 1992.
- ²⁴ GOLDENBERG J., JOHANSSON T. B., REDDY A. K. M., WILLIAM R. H., ROSENSTIEHL F., *Energy for a Sustainable World*, World Ressources Institute, 1987.
- ²⁵ BJORN-ANDERSEN, et al, *Information Society for Richer, for Poorer*, North-Holland Publishing Co., Amsterdão, 1982.
- ²⁶ V. «L'Ordinateur, l'homme et l'organisation», tema especial de *Technologies de l'Information et Société*, vol. 3, n.º 2-3, Presses Universitaires du Québec, 1991. É uma importante discussão baseada num estudo de casos, cf. ERIKSSON Inger V., KITCHENHAM Barbara, TIJDENS Kea G., *Women, Work and Computerization*, North-Holland, Amsterdão, 1991.
- ²⁷ AA. Vv., *The Social and Economic Impactes of New Technology* (op. cit.), e NORTHCOTT Jim com WALLING Annette, *The Impact of microelectronics*, Policy Studies Institute, Londres, 1988.
- ²⁸ Uma interessante análise, centrada no caso japonês, é apresentada por FRANSMAN Martin, *Information Technology in Japan*, Cambridge University Press, 1990. V. também CASTELLS Manuel, *The Informational City, Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*, Blackwell, Reino Unido, 1989, e NIOSI George (ed.), *Technology and National Competitiveness*, McGill Queens University Press, Montreal, Londres, Buffalo, 1991.
- ²⁹ V. AA. Vv. *The Information Society: Evolving Landscapes*, Springer Verlag, Nova Iorque, 1990; BERLEUR Jacques, et al, *Evaluation Sociale des Nouvelles Technologies de L'Information et de la Communication*, Presse Universitaire de Namur, Bélgica, 1990; BERLEUR Jacques e DRUMM John (ed.), *Information Technology Assessment*, IFIP, North-Holland, Amsterdão, 1991, e PETRELLA Riccardo «Information and Communication Technology: Achievements and Prospects», in BERLEUR Jacques, BEARDON C. & LAUFERR (eds.), *Facing the Challenge of Risk and Vulnerability in an Information Society*, IFIP, Elsevier Science Publishers B. V., Amsterdão, 1993.
- ³⁰ Cf. HUNTINGTON Samuel P. «The Clash of Civilisations?» in *Foreign Affaires*, vol. 72, n.º 3, Verão de 1993, pp. 22 a 49.
- ³¹ *Ibidem*, p. 25.
- ³² *Ibidem*, p. 29.

- 33 V. LEWIS Bernard, «The Roots of Muslim Rage», *Times*, 15 de Junho de 1992, pp. 24–28
- 34 HUNTINGTON Samuel P., *op. cit.*, p. 39.
- 35 MAHBUBAN Kishore, «The West and the Rest», *The National Interest*, Verão de 1992, pp. 3–13.
- 36 *Ibidem.*
- 37 BARBER Benjamin R., «Jihad vs McWorld. Globalisation, Tribalisms and Democracy», in *The Atlantic*, Março 1992.
- 38 De WOOT Philippe com DESCLEE Xavier, *Le Management Stratégique des Groupes Industrielles*, Economica, Paris, 1984.
- 39 Sobre a nova aliança consultar PETRELLA Riccardo «La mondialisation de l'économie: une hypothèse prospective», *op. cit.*, e MCGREW A. e LEWIS Paul *et al*, *Globalisation and the Nation State* (*op. cit.*).
- 40 De WOOT Philippe, *High Technology Europe — Strategic Issues for Global Competitiveness*, Basil Blackwell, Oxford, 1990.
- 41 V. *Financial Times*, 15 de Dezembro de 1988.
- 42 O primeiro a utilizar o termo «Triade» foi OHMAE K. in *Triad Power: The Changing Shape of Global Competition*, Nova Iorque, Free Press, 1985.
- 43 UNCTAD, *World Investment Report, 1991* (*op. cit.*).